



مصرف در دنیای امروز

برگزیده مقالات نشریهٔ سیاحت غرب

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مصرف در دنیای امروز: برگزیده مقاله های ماهنامه سیاحت غرب با موضوع مصرف

نویسنده:

اداره کل پژوهش های اسلامی رسانه

ناشر چاپی:

مرکز پژوهشهای اسلامی صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران

ناشر دیجیتال:

مرکز تحقیقات رایانه‌ای قائمیه اصفهان

فهرست

۵	فهرست
۹	مصرف در دنیای امروز: برگزیده مقاله های ماهنامه سیاحت غرب با موضوع مصرف
۹	مشخصات کتاب
۹	اشاره
۱۱	فهرست مطالب
۱۴	دیباچه
۱۶	من مصرف می کنم، پس هستم
۱۶	اشاره
۱۹	می خواهم بخرم؛ چون هستم
۲۳	استفاده نابجا از آنتی بیوتیک؛ مقصر کیست؟ ۱
۲۳	اشاره
۲۵	سلامتی، در گرو صنعت
۲۷	انگیزه صنایع دارویی: سود یا سلامتی؟ ۱
۲۹	رصد مشتری
۳۲	تقسیم سود با بیمارستان ها
۳۳	فرآورده های غیرمعقول
۳۴	زیر قیمت فروختن فرآورده های ممنوعه
۳۷	شهروندان به منزله مشتری
۳۷	اشاره
۳۹	فرد، به مثابه «مشتری»
۴۲	مشتری یا شهروند؟
۴۳	نیازها و خواست ها
۴۵	یافتن معیاری اخلاقی
۴۷	تبلیغات؛ گذشته، حال، آینده

- ۴۷ اشاره
- ۴۹ گذشته
- ۵۵ حال
- ۵۷ آینده
- ۶۴ جهان کواکولا
- ۸۶ مک دونالد؛ آنچه نمی خواهند شما بدانید!
- ۸۶ اشاره
- ۸۷ چه ارتباطی بین مک دونالد و گرسنگی جهان سوم وجود دارد؟
- ۸۹ ظروف یک بار مصرف و زباله
- ۹۰ مضرات غذاهای مک دونالد چیست؟
- ۹۰ غذای سریع: هله هوله!
- ۹۱ پرداخت پول برای عادت
- ۹۱ استفاده از مواد شیمیایی در محصولات
- ۹۲ مک دونالد چگونه تمدا کودکان را استثمار می کند؟
- ۹۲ غذاهای خرت و پرت
- ۹۳ چرا مک دونالد مسئول خونریزی و آزار حیوانات است؟
- ۹۳ سهم شما از سموم چیست؟
- ۹۴ کارگران مک دونالد در چه شرایطی هستند؟
- ۹۴ عدم صدور اجازه فعالیت برای اتحادیه کارگری
- ۹۵ آموزش دادن برای کار سخت
- ۹۵ همه مثل هم!
- ۹۶ چه می توان کرد؟
- ۹۷ نظام غذایی غرب و جهان سوم
- ۹۷ اشاره
- ۹۹ استثمار جهان سوم
- ۱۰۳ کودکان نسل خرید

- ۱۰۸ ----- در حسرت نان سالم -----
- ۱۱۲ ----- آیا شما هنوز مک دونالدیزه نشده اید؟ -----
- ۱۱۹ ----- کوکاکولا از نگاهی دیگر -----
- ۱۲۴ ----- رژیم غذایی تلویزیونی -----
- ۱۲۸ ----- زنان و صنعت تبلیغات تجاری -----
- ۱۳۲ ----- آن سوی تبلیغات رسانه ها -----
- ۱۳۲ ----- اشاره -----
- ۱۳۵ ----- شرکت بریتیش پترولیوم؛ درمانگر یا مشکل ساز؟ -----
- ۱۳۷ ----- دستکاری و تحریف واقعیت ها -----
- ۱۴۰ ----- فرهنگ مصرفی و غلبه کمیت بر کیفیت -----
- ۱۴۵ ----- جنبش غذاهای سریع -----
- ۱۵۰ ----- به سوی مصرف کمتر -----
- ۱۵۴ ----- چگونه یک مصرف کننده مسئولیت پذیر گوشت باشیم؟ ۱ -----
- ۱۵۴ ----- اشاره -----
- ۱۵۷ ----- با آثار مخرب مزارع صنعتی چه باید کرد؟ -----
- ۱۵۹ ----- در اسارت شرکت های تبلیغاتی و بازاریابی ۱ -----
- ۱۶۳ ----- آیا مصرف بیشتر، رضایتمندی بیشتری را به ارمغان می آورد؟ ۱ -----
- ۱۶۸ ----- فروشگاه های زنجیره ای، چگونه هزینه های خو را بر ما تحمیل می کنند! ۱ -----
- ۱۷۳ ----- بخور، بنوش و خوش باش؛ هزینه های واقعی اعتیاد ما به خرید و مصرف ۱ -----
- ۱۸۰ ----- چرا ما باید از فروشگاه های محلی و نه زنجیره ای خرید کنیم؟ ۱ -----
- ۱۸۵ ----- چه زمانی آثار نابودکننده رشد لجام گسیخته اقتصادی متوقف خواهد شد؟ ۱ -----
- ۱۹۱ ----- کوکاکولا، پیسی و سیاست های امنیت غذایی ۱ -----
- ۱۹۱ ----- اشاره -----
- ۱۹۲ ----- سرقت آب، ایجاد تشنگی -----
- ۱۹۵ ----- سرقت سلامتی؛ ایجاد بیماری -----
- ۱۹۹ ----- سوداگری در بازار جهانی غله -----

- ۱۹۹ اشاره
- ۲۰۱ سود های نجومی
- ۲۰۷ خست کشور هایی که کمک رسانی می کنند
- ۲۰۹ مصرف گرایی و نو سرمایه داری
- ۲۱۶ مصرف زدگی: خواب پریشان
- ۲۲۰ مصرف گرایی در کشورهای پیشرفته؛ فقر در کشورهای جهان سوم ۱
- ۲۲۳ چگونه یک مصرف کننده فهیم قهوه باشیم؟ ۱
- ۲۲۳ اشاره
- ۲۲۵ آیا می دانید؟
- ۲۲۶ نگاهی به پاره ای موفقیت ها و دستاوردها
- ۲۲۶ چه راهکارهای ساده ای می توان در پیش گرفت؟
- ۲۲۷ چرا باید بر مصرف گرایی غلبه کرد؟ ۱
- ۲۳۳ مصرف بیش از حد: مشکل همگان ۱
- ۲۴۱ درباره مرکز

مشخصات کتاب

عنوان و نام پدیدآور: مصرف در دنیای امروز: برگزیده مقاله های ماهنامه سیاحت غرب با موضوع مصرف / تهیه کننده مرکز پژوهش های اسلامی صدا و سیما.

مشخصات نشر: قم: دفتر عقل، ۱۳۸۸.

مشخصات ظاهری: [۲]، ۲۱۲ ص.

فروست: مرکز پژوهش های اسلامی صدا و سیما؛ ۱۴۶۸. حرکت به سوی اصلاح الگوی مصرف؛ ۱.

یادداشت: عنوان روی جلد: مصرف در دنیای امروز: برگزیده مقالات نشریه سیاحت غرب.

یادداشت: کتابنامه به صورت زیرنویس.

عنوان قراردادی: سیاحت غرب (مجله)

عنوان روی جلد: مصرف در دنیای امروز: برگزیده مقالات نشریه سیاحت غرب.

موضوع: مصرف -- مقاله ها و خطابه ها

موضوع: مصرف کنندگان -- مقاله ها و خطابه ها

شناسه افزوده: صدا و سیمای جمهوری اسلامی ایران. مرکز پژوهشهای اسلامی

وضعیت فهرست نویسی: فاپا (برون سپاری)

شابک: ۲۸۰۰۰ ریال: ۹۷۸-۶۰۰-۵۵۶۳-۱۱-۵

رده بندی دیویی: ۳۳۹/۴۷

رده بندی کنگره: ۱۳۸۸ ۶م/HB۸۰۱

شماره کتابشناسی ملی: ۱۷۹۵۳۰۹

ص: ۱

فهرست مطالب

فهرست مطالب

دبیاچه ۱

من مصرف می کنم، پس هستم ۳

استفاده نابجا از آنتی بیوتیک؛ مقصر کیست؟ ۱۰

شهروندان به منزله مشتری ۲۴

تبلیغات؛ گذشته، حال، آینده ۳۴

جهان کواکولا ۵۱

مک دونالد؛ آنچه نمی خواهند شما بدانید! ۷۳

نظام غذایی غرب و جهان سوم ۸۴

کودکان نسل خرید ۹۰

در حسرت نان سالم ۹۵

آیا شما هنوز مک دونالدیزه نشده اید؟ ۹۹

کواکولا از نگاهی دیگر ۱۰۶

رژیم غذایی تلویزیونی ۱۱۱

زنان و صنعت تبلیغات تجاری ۱۱۵

آن سوی تبلیغات رسانه ها ۱۱۹

فرهنگ مصرفی و غلبه کمیت بر کیفیت ۱۲۷

جنبش غذاهای سریع ۱۳۲

به سوی مصرف کمتر ۱۳۷

چگونه یک مصرف کننده مسئولیت پذیر گوشت باشیم؟ ۱۴۱

در اسارت شرکت های تبلیغاتی و بازاریابی ۱۴۶

آیا مصرف بیشتر، رضایتمندی بیشتری را به ارمغان می آورد؟ ۱۵۰

فروشگاه های زنجیره ای، چگونه هزینه های خود را بر ما تحمیل می کنند! ۱۵۵

بخور، بنوش و خوش باش؛ هزینه های واقعی اعتیاد ما به خرید و مصرف ۱۶۰

چرا ما باید از فروشگاه های محلی و نه زنجیره ای خرید کنیم؟ ۱۶۷

چه زمانی آثار نابودکننده رشد لجام گسیخته اقتصادی متوقف خواهد شد؟ ۱۷۲

کوکاکولا، پپسی و سیاست های امنیت غذایی ۱۷۸

سوداگری در بازار جهانی غله ۱۸۶

مصرفگرایی و نو سرمایه داری ۱۹۶

مصرف زدگی: خواب پریشان ۲۰۳

مصرف گرایی در کشورهای پیشرفته فقر در کشورهای جهان سوم ۲۰۷

چگونه یک مصرف کننده فهیم قهوه باشیم؟ ۲۱۰

چرا باید بر مصرفگرایی غلبه کرد؟ ۲۱۴

مصرف بیش از حد: مشکل همگان ۲۲۰

مقام معظم رهبری، حضرت آیت الله خامنه ای (دام عزه) سال ۱۳۸۸ را سال «حرکت به سوی اصلاح الگوی مصرف» نامیده اند. ایشان قبل از این نیز در پیام ها، سخنرانی ها و نام گذاری سال ها به صرفه جویی اشاره می کردند، ولی در این سال، مردم را به حرکتی تازه فراخواندند که در استمرار و تعالی انقلاب نقش بسیار مهمی دارد. انقلاب شکوهمند مردم ایران در سال ۱۳۵۷ به بار نشست و در نخستین گام، پس از انهدام نظام سیاسی شاهنشاهی و استقرار نظام مبارک جمهوری اسلامی، تمام تلاش ها به استقرار نهادهای سیاسی جدید معطوف گشت. این پیروزی در دومین گام، حرکتی را به وجود آورد که امام عظیم الشان آن را «انقلاب دوم» نامیدند. گام دوم انقلاب، حرکت عظیم فرهنگی برای اصلاح نظام آموزشی، متون آموزشی، عقلانیت کارشناسی و هر آنچه «فرهنگ» نامیده می شود، بر اساس آموزه های شرقی و انسان ساز اسلامی بود. از این گام نیز دستاوردهایی برای نظام حاصل شده است، ولی به علت پیچیدگی، بی نظیر بودن و فراهم نشدن همه لوازم این حرکت، تا رسیدن به قله های مورد قبول، راهی طولانی در پی است. هشدارهای پیاپی رهبری در امور گوناگون فرهنگی، شاهد و راهنمایی برای این مطلب است. شاید اگر این گام به نیکی و کمال برداشته شده بود، اینک با مسئله ای با عنوان «اصلاح

الگوی مصرف» روبه رو نبودیم. با شرایط موجود و با توجه به بحران اقتصادی غرب و سردرگمی اندیشمندان جهان در معرفی الگوی درست زندگی اجتماعی به ویژه در عرصه اقتصاد این حرکت می تواند گام سوم یا انقلابی اقتصادی باشد. اگر بر اساس آموزه های اسلامی فرمول ها و الگوهایی در مصرف و مناسبات اقتصادی به دست آید، در پیشبرد اهداف انقلاب و اصلاح مناسبات جهانی و صدور انقلاب نقشی اساسی خواهد داشت.

کتاب حاضر، برگزیده ای از مقالات ماهنامه «سیاحت غرب»^(۱) است که در زمینه مصرف در دنیای امروز به قلم نویسندگان غربی نگاشته شده است.

با سپاس از پژوهشگر ارجمند جناب آقای علی حائری که این مجموعه را به سامان رساندند و همچنین نهاد کتابخانه های عمومی کشور که زمینه انتشار عمومی اثر حاضر را فراهم آورد، آرزو می کنیم که این مقاله ها، راهگشای برنامه ریزان، سیاست گذاران، پژوهشگران حوزه فرهنگ و اقتصاد و برنامه سازان رسانه ملی باشد.

اداره کل پژوهش

مرکز پژوهش های اسلامی

ص: ۶

۱- این ماهنامه را مرکز پژوهش های اسلامی صدا و سیما منتشر می کند و اهداف آن به این شرح است: نقد تمدن و فرهنگ غرب با بهره گیری از قلم و بیان اندیشمندان غربی؛ انعکاس آخرین مباحث انتقادی مطرح در دنیای غرب در زمینه فرهنگ و اجتماع، ارتباطات و رسانه ها، سیاسی و اقتصادی، علم و تکنولوژی و محیط زیست.

من مصرف می کنم، پس هستم (۱)

فرانکوئیز برون (۲)

چکیده:

رسانه ها بیش از هر چیز، مروج یک ایدئولوژی اند و آن، ایدئولوژی مصرف است. محصول این ایدئولوژی، تنبلی و سستی و نوعی مسخ اجتماعی است. اطلاعات و اخبار ارائه شونده از سوی رسانه ها نیز نوعی کالای مصرفی به شمار می روند که به سهم خود، در ایجاد سستی و تنبلی، بلکه نوعی رخوت و نازایی فکری در مخاطبان، نقشی اساسی دارند.

اقتصاد نوین، قبل از هر چیز، یعنی تولیدات و تبلیغات جدید؛ این تولیدات و تبلیغات جدید، به ظاهر شادی و سرخوشی تازه ای برای مصرف کننده به ارمغان آورده اند، ولی در واقع باید گفت، ذهن و وجود مصرف کننده را تسخیر کرده اند. پرسشی که در اینجا مطرح می شود، این است که آیا در آنچه به اقتصاد نوین مربوط می شود، موضوع ایجاد مصرف کنندگان جدید یا تبدیل هر فرد و هر شی به ماده مصرفی بالقوه، مطرح است یا نه؟ در این میان، رسانه ها که به درآمد ناشی از آگهی های تبلیغاتی دل بسته اند، نقشی اساسی در انفعال اذهان مخاطبان _ مصرف کنندگان _ ایفا می کنند.

ص: ۷

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۸، ص ۲۴.

۲- Francois brune، نویسنده اثری به نام درست انگاری رسانه ای: ۲۶۵ توصیه برای عصر ما، پاریس ۱۹۹۸.

گاه می شنویم که از «سستی مردم» گفت و گو و چنین پرسش هایی مطرح می شود: چگونه مردم در برابر این حجم عظیم تبلیغات مسموم کننده، بیکاری رنج آور و رسانه هایی که واقعیت را قلب می کنند، سر به اعتراض بر نمی دارند؟ چرا این همه مشکل، معضل و کمبود، باعث اعتراضات جمعی نمی شود؟

پاسخ ساده است: نوعی آموزش تنبلی و سستی، بی وقفه در همه سطوح جریان دارد و بر اثر آن، مردم کاملاً خلع سلاح شده اند. این آموزش، از کودکی تا زمانی که شما به یک کارفرمایی چهل _ پنجاه ساله بدل شده اید، به طور یکسان بر شما اثر می گذارد. در طول همه این سال ها، انواع الگوهایی که شما را به هماهنگ سازی با جهان پیرامونی تان ترغیب می کنند، به درون حوزه های خصوصی زندگی تان نفوذ و به این ترتیب، تداوم «سیستم» تنبلی و سستی را تضمین می نمایند.

زبانشناسی به نام آلن بنتولیا، آزمایشی انجام داده که نتیجه آن تعجب آور است: او یک آگهی تبلیغاتی بر ضد مصرف دخانیات را به چهل کودک چهار تا پنج ساله نشان می دهد. در این آگهی، یک پسر نوجوان را مشاهده می کنیم که سیگاری به یک دختر همسن و سال خودش می دهد. دخترک سیگار را زیر پایش له می کند و می گوید: «حالا آزادیمون یه کم بیشتر شده». از کودکان مورد آزمایش در مورد محتوای آگهی سؤال می شود، ۳۸ نفر از چهل کودک در پاسخ می گویند: «پیام این فیلم این است که سیگار خوبه و باید سیگار کشید.» چنین برداشت متضادی از کجا نشئت می گیرد؟ پاسخ این است که در همین چهار یا پنج سالگی، ایدئولوژی مصرف، ذهن و روح کودک را کاملاً شکل داده و او با دیدن این آگهی از تلویزیون تردید نمی کند که:

۱. این یک برنامه کوتاه است که بین دیگر برنامه ها پخش می شود، پس یک آگهی تبلیغاتی است؛

۲. در این آگهی، از سیگار صحبت می شود که یک محصول تولیدی است؛

۳. اگر در یک آگهی تبلیغاتی از یک کالای تولیدی صحبت شود، فقط به معنای آن است که آن کالا خوب است؛ پس سیگار کشیدن خوب است. (۱)

هنگامی که کودک پنج ساله، چنین تحت تأثیر ایدئولوژی مصرف تحمیلی آگهی تلویزیونی قرار می گیرد، درباره مصرف کنندگان اصلی - بزرگسالان - چه باید گفت که بی وقفه زیر بمباران انواع تبلیغات مستقیم و غیر مستقیم تلویزیونی و غیر تلویزیونی قرار دارند؟ جهان مصرف، به عنوان جهانی آرمانی ارائه می گردد که همه جا و همیشه حضور دارد و اصلاً جایگاه طبیعی زندگی اجتماعی و ابزار اساسی برای شکوفایی شخصیتی محسوب می شود: وجود داشتن، مصرف کردن است. به این شعارهای تبلیغاتی توجه کنید: «کرم من، خود من است»، «کورسا، خود من هستم»، «اگر ژمو نیستی، حتماً خواهی شد»، «متفاوت باشید: پیسی بنوشید». نمونه دیگری که می توان به آن اشاره کرد، نتیجه تحقیق خبرنگارانی است که از حاشیه نشین های فقیر شهرهای بزرگ فرانسه گزارش کرده اند: «جوانان حاشیه نشین به لباس های دارای مارک مختلف، دیوانه وار علاقه دارند.» همین مثال ساده نشان می دهد، تا چه حد مصرف کننده به درونی سازی الگوی ارائه شده از سوی نظام تحمیل کننده مصرف می پردازد.

ص: ۹

۱- آلن بنتولیا، در باب بی سوادی به طور اعم و مدرسه به طور اخص، انتشارات پلون.

... آیا بزرگسالان از انتخاب کالای مصرفی به عنوان یک ابزار هویتی مصون هستند؟ در سپتامبر ۱۹۹۹، گروه تجاری «کامیف»، شعارهایی تبلیغاتی را در فرانسه به این شکل منتشر کرد: «می خواهم بخرم؛ چون هستم»، «می خواهم بخرم؛ چون زندگی می کنم»، «می خواهم بخرم؛ چون فکر می کنم». در این جملات، به روشنی، مصرف به عنوان یک ابزار هویتی بر مصرف کننده تحمیل می شود.

هرکس می تواند چنین تجربه ای را از سر بگذراند. کافی است به مدت پانزده دقیقه در انواع [عنوان ها] و شعارهای تبلیغاتی که اطرافمان را فرا گرفته است، دقیق شویم؛ کاملاً واضح است که حاکمیت و تسلط مصرف همه جا دیده می شود. به این شعار ساده که نگارنده در یک فروشگاه بزرگ در ژوئن ۱۹۹۹ دیده است، توجه کنید: «خوشبختی، صورت حسابی است که در آن خوشحالی های کوچک به ثبت رسیده است.» این خوشحالی های کوچک، همان خریدهای کوچک است؛ یعنی اینکه سعادت را در صورت حساب می توان یافت، پس بخرید تا خوشبخت باشید!

پرسشی که مطرح می شود، این است که آیا این شیوه های مصرفی تحمیلی، با توجه به تغییر و دگرگونی لحظه به لحظه جهان، از دور خارج نمی شوند؟ آیا تغییرات پی در پی جهانی که در آن زندگی می کنیم و اطلاعاتی که از طریق رسانه ها، لحظه به لحظه در اختیارمان قرار می گیرد، اعتبار و درستی الگوهای مصرفی را پی در پی زیر سؤال نمی برند؟ پاسخ منفی است؛ چرا که الگوهای یاد شده نیز انعطاف پذیرند و پی در پی تغییر می یابند. آنچه

مهم و اساسی است، ایدئولوژی مصرف است که بر «جامعه مصرفی» حکم می راند. همین ایدئولوژی به ما می گوید، از آنچه دیگر خوشایند ما نیست، دوری بجوییم و به سراغ کالای جدیدی برویم. در هر حال، مصرف را فراموش نکنیم. رسانه ها و تبلیغات مستقیم و غیرمستقیم، به ما یاد می دهند که جهان تغییر نمی کند، بلکه مصرف می شود؛ پس قبل از توجه به تغییرات این جهان، باید مصرف کرد.

ستاره ها یا سیاستمداران، فیلم های تخیلی یا مستند و رسانه ها، به هر حال به شنوندگان و بینندگان و خوانندگانشان ایده مصرف را القا می کنند. شبکه تلویزیونی RTL فرانسه، یک بار در سال ۱۹۹۰ تبلیغی را پخش می کرد که از جهاتی بسیار آموزنده است: «اطلاعات مثل قهوه است؛ پس وقتی اطلاعات خوب و جذاب است که داغ و غلیظ باشد».

تبلیغات یا اطلاعات، هر دو از یک سنخ هستند. نیاز شدید به اطلاعات باید پوشش داده شود. عقیده خبرنگاران و روزنامه نگاران که خودشان این نیاز را ایجاد کرده اند، همین است. البته برخی از آنها عقیده دارند که: «اطلاعات زیادی، اطلاع رسانی را عقیم می گذارد»، اما برخی در پاسخ می گویند: «مردم این حالت را دوست دارند». واقعیت این است که مردم به گونه خاصی از اطلاعات معتاد می شوند که باید هر روز برایشان تجویز شود.

مصرف کننده اطلاعات، در وهله نخست، خواهان حجمی متناسب از اطلاعات و روزآمد شدن منظم آن است. نظم و آهنگ روزآمد شدن

اطلاعات بسیار اساسی است؛ زیرا این احساس را به مصرف کننده می دهد که او خودش را در جهانی در حال حرکت و تحول می یابد. در عین حال، همین نظم و آهنگ، رعب آور و مدموم است؛ زیرا مصرف کننده شیفته اطلاعات، همواره بیم آن را دارد که مبادا با خروج از زنجیره اطلاعات، اخبار حال را از دست بدهد و در نتیجه، از واقعیت منقطع شود. یک روز طولانی که طی آن «اتفاقی نمی افتد»، همچون یک یخچال خالی از مواد غذایی، اندوه آور است.

اما حجم بالای اطلاعات، حتی اگر به شکلی منظم و متوازن ارائه شود، ممکن است باعث یک نواختی گردد. رسانه ها از این بیم دارند که مبادا یک نواختی و تکرار، باعث منقطع شدن مصرف کننده از دریافت اطلاعات شود. ... اینجاست که حوادث بزرگ و پر سر و صدا نقش خودشان را ایفا می کنند و جان تازه ای به اخبار می دهند. به یاد بیاوریم، دایانا را در آخرین تونل زندگی اش، شهوترانی کلینتون، اخبار مربوط به یورو و استقرار آن؛ اخبار ویاگرا، جنگ کوزوو، اخبار قحطی ها، زلزله ها و قتل عام ها، سقوط بازار بورس، جنگ ستارگان... .

اما حادثه چیست؟ در اخبار پر سر و صدا که «حادثه» نام می گیرند، پیش از هر چیز، شیوه ارائه آنها به مخاطبان اهمیت دارد. رسانه ها همه توانایی خودشان را به کار می گیرند تا با حداکثر هیجان و تحریک، این گونه اخبار را منتشر کنند. این گونه اخبار، پیش از آنکه نکته تازه ای به دانسته های مخاطب اضافه کنند، مستقیماً احساس و عاطفه وی را هدف

می گیرند و هنگامی که «حوادث»، بیایی از راه می رسند، حتی فرصت فکر کردن را از مخاطب دریغ می کنند. بدتر اینکه، از آنجایی که قرار گرفتن در امواج این گونه اخبار به عنوان تعلق به زندگی جمعی تعبیر می شود، مصرف کننده و مخاطب، به... اجبارِ همرننگ شدن با جماعت تن می دهد و گاه بدون آنکه علاقه مندی خاصی به یک موضوع داشته باشد، با آن همراه می شود. به این ترتیب، او با تن دادن به موج حادثه منتشره، در مقابل ایدئولوژی رسانه هایی که آن حادثه یا خبر پر طمطراق را در بوق و کرنا می کنند، سر تعظیم فرود می آورد.

جالب اینجاست که گاهی همین رسانه ها به سراغ مخاطبان می روند و در مورد حوادث و تحولات گوناگون از آنها نظر می خواهند. در واقع، نوعی احساس واهی زندگی در فضایی دمکراتیک به مخاطبان القا می شود و آنها به غلط احساس می کنند که به عنوان افکار عمومی وجود دارند؛ در حالی که عملاً افکار عمومی همانی را منعکس می کند که رسانه ها به آن القا کرده اند. واقعیت در اینجا، واقعیتی مجعول و ساخته رسانه هاست که با تلقین به مخاطبان، آنها را از فکر کردن و عمل کردن باز می دارد. در حقیقت، مخاطبان خودشان را در برابر حجم عظیم حوادث اجتناب ناپذیر، ناتوان می بینند و در نتیجه به خواسته خبرسازان رسانه ها تن می دهند.^(۱)

ص: ۱۳

استفاده نابجا از آنتی بیوتیک؛ مقصر کیست؟^(۱)

اُنْگ بِنْگ گِیک^(۲)

چکیده:

آنتی بیوتیک ها، داروهایی هستند که در جهان امروز مصرف بسیار زیادی دارند و از این رو، توجه بسیاری از صاحبان صنایع دارویی را به خود جلب کرده اند. سالانه میلیون ها دلار صرف تحقیق و تولید انبوهی از آنتی بیوتیک ها می شود و به تبع آن، فرآیندی طراحی می گردد تا بتوان هر چه سریع تر این فرآورده ها را به بازارهای جهان عرضه کرد و صاحب سود کلانی شد. این که مصرف کنندگان یا پزشکان و متخصصان تا چه حد اسیر ترفندهای این شرکت های دارویی می شوند، همچنین عوارض و اثرات مخرب زیاده روی در مصرف این داروها به چه میزان است، در این نوشتار ... بررسی شده است.

یک مدیر مالزیایی سی ساله، پس از صرف غذا، دچار دل درد شدید عصبی و اسهال می گردد. او به پزشک مراجعه می کند و مسئله را با وی در میان می گذارد و در حالی که چهار پاکت کوچک سفید رنگ در دست دارد، مطب را ترک می کند. در این پاکت ها دو نوع آنتی بیوتیک، دو نوع مسکن قوی، قرص های ریز سفید رنگی برای اسهال و قرص صورتی رنگی که سه بار در روز باید می جوید، وجود داشت. او بسیار عصبانی و آشفته می شود:

ص: ۱۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۸، ص ۶۷.

۲- Ong beng gaik.

«من فکر می کردم، فقط نیاز به دارویی دارم که تا رسیدن به منزل اسهال مرا رفع کند».

این گونه موارد، به دلیل عوارض ناشی از استفاده نامناسب و افراطی آنتی بیوتیک ها، ممکن است در هر کلینیکی رخ دهد. به عنوان مثال، نتایج یک تحقیق مشترک میان دانشگاه ملی مالزی و وزارت بهداشت که در بیمارستان های شش کشور انجام شده، حاکی از آن است که مالزیایی ها بیش از حد نیاز به آنتی بیوتیک ها روی می آورند.

اما چرا؟ تحقیقات نشان داده است که پزشکان با تجویز بیش از حد این نوع از داروها، عامل استفاده نامناسب آنها هستند. تحقیق مشابه دیگری، در بخش اورژانس یک بیمارستان خصوصی در مانیلا نشان داده است که افزون بر نود درصد بیماران که آنتی بیوتیک دریافت کرده اند، در واقع به استفاده از آن نیاز جدی نداشته اند.

چرا استفاده نابجا و بی مورد این گونه داروها افزایش یافته است؟ این داروها به ویژه در کشورهای توسعه یافته، در خارج از مطب پزشک، بسیار سهل الوصول هستند. سهل انگاری در وضع و اجرای قوانین، باعث شده است، مردم بتوانند آنتی بیوتیک ها را از بازار سیاه و داروخانه های بی شماری تهیه کنند و بنا به میل و تشخیص خود، بیشتر یا کمتر از دُز معمول، از آن استفاده نمایند. برای مثال، در نیجریه تمامی افراد شرکت کننده در سرشماری عمومی به همراه ۷۳ درصد از دانشجویان مصاحبه شونده دانشگاه ها اذعان داشته اند، حداقل یک مرتبه به دلیل علایم برخی امراض و قبل از مراجعه به پزشک، به استفاده از آنتی بیوتیک اقدام نموده اند.

مصرف یکسره و مداوم دارو در بیماری هایی که عامل آن باکتری است، باعث تضعیف اثربخشی آن می شود. از آنجا که شیوع بدخیم بیماری ها و عفونت ها پدیده ای جهانی شده است، سازمان بهداشت جهانی، فراخوان فوری و گسترده ای جهت مبارزه با گسترش بیماری هایی داده است که علت آن، مقاوم و پایدار شدن دارو در بدن است. اخیراً در امریکا با همکاری دیگر سازمان ها، شبکه سازمان بهداشت جهانی (HONET) ایجاد شده است. این شبکه، مستقیماً ناظر مقاومت باکتریایی در سطوح محلی، ملی و جهان بوده و مجهز به ۱۵۰ آزمایشگاه در سی کشور جهان است. همچنین، مجمع جهانی پزشکی، ضرورت صدور قطعنامه ای در خصوص بحران های نهفته در بهداشت عمومی را در چهل و هشتمین اجلاس مجمع عمومی خود در اکتبر امسال در افریقای جنوبی مطرح نموده است.

حال چه کسی این تقصیر را به گردن می گیرد؟ پزشک، به دلیل تجویزی که برای آنفولانزای معمولی یا نوعی پیش گیری اقدام نموده است یا بیماری که انتظار تجویز آنتی بیوتیک را برای هر بیماری ای دارد؟ یا بدتر از این، کسی که خوددرمانی می کند؟ یا صنعت داروسازی، به خاطر ترویج این گونه داروها، بعد از جنگ جهانی دوم؟

سلامتی، در گرو صنعت

به خوبی سخنان سخنگوی یکی از شرکت های داروسازی را به خاطر داریم که می گفت: «کسانی که مدیریت شرکت های دارویی را به عهده دارند، اسقف نیستند، آنها تاجر هستند».

وقتی یک فرمول دارویی امتحان خود را خوب پس می دهد و وارد بازار می شود، دیگر شرکت ها معمولاً از این فرصت بهره می جویند و با تولید این

داروها، سعی در جلب مشتری و عقب نماندن از بازار را دارند. به همین خاطر است که فقط در کشور هند ۰۰۰/۷۰ نوع داروی تولیدی در بازار یافت می شود که این رقم در مقایسه با فهرست داروهای اساسی سازمان بهداشت جهانی، رقمی تأمل برانگیز است!

این پدیده، در مورد آنتی بیوتیک ها نیز صادق است. در فهرست داروهای اساسی سازمان بهداشت جهانی، فقط بیست آنتی بیوتیک به چشم می خورد. این در حالی است که در کشور مالزی، بیش از دویست نوع آنتی بیوتیک عرضه می شود. نتیجه ظهور این بی نظمی و آشفتگی چیزی نیست، مگر حیرت و سردرگمی پزشکان و متخصصان. سود حاصل از این داروها، چیزی نیست که به راحتی بتوان از آن گذشت. بازار جهانی در سال ۱۹۹۳، بابت فروش این داروها مبلغ ۲۲ میلیارد دلار به دست آورده است و انتظار می رود تا سال ۲۰۰۰، این مبلغ تا سقف چهل میلیارد دلار نیز برسد. در کشور مالزی در سال ۱۹۹۳، واردات آنتی بیوتیک (مشمول بر فرآورده های دارویی دامی) افزون بر ۸۵ میلیون دلار هزینه در بر داشته که این روند از سال ۱۹۸۲، تا صد درصد واردات دارو را به خود اختصاص داده که ۲۸ درصد آن مختص پنی سیلین بوده است. این داروها، چهارده درصد از کل فرآورده های پزشکی و دارویی (انسانی و حیوانی) را به خود اختصاص داده اند.

امروزه مقاومت آنتی بیوتیک ها، در سطح جهان پدیده ای شایع و رایج گشته است و این امر از آنجا ناشی می شود که اولین آنتی بیوتیک تجویز شده، اغلب تأثیری در بهبود فرد نمی گذارد، از این رو، فرد بیمار باید آنتی بیوتیک های متعدد دیگری را تست کند و در موارد حاد در بیمارستان بستری شود. این گونه موارد، فقط در امریکا هزینه ای تقریبی بین صد تا دویست میلیون

دلایر بر هزینه های معمولی تأمین سلامت افزوده است. امریکایی که درآمد حاصل از بازار آنتی بیوتیک هایش، چیزی در حدود شش میلیارد دلار در سال است.

هر چه گستردگی پدیده مقاومت آنتی بیوتیک ها بیشتر شود، شرکت های داروسازی بیشتری باید در زمینه تحقیق آنتی بیوتیک های جدید سرمایه گذاری کنند تا از این طریق قادر به تأمین و جبران هزینه های سرسام آور داروهای جدید باشند. هزینه معالجه با این داروهای جدید [غیر آنتی بیوتیک] روزانه بیش از پانصد دلار امریکاست. سؤال این است که آیا یک کشور در حال توسعه قادر است، هزینه فوق العاده ای برای داروهای جدیدتر در نظر بگیرد؟

انگیزه صنایع دارویی: سود یا سلامتی؟!

بخشی از استفاده های نادرست از آنتی بیوتیک، به نقش شرکت های داروسازی برمی گردد که با شور و حرارت زیادی دارو را نسخه شفاهی همه دردها دانسته اند و سعی در فروش هر چه بیشتر آن در رقابت با داروهای مشابه دارند. از آنجا که داروهای زیادی مشابه یکدیگرند، رقابت بین شرکت ها برای مطرح کردن مارک و نشان تجاری خود، بسیار جدی است. در نهایت، نتیجه این چنین می شود: تجویز غیرقابل کنترل دارو، توصیه یک قرص برای [کوچک ترین] نشانه یک مرض و استفاده غیرمعقول از داروها.

استراتژی دیگر، ترغیب هر چه بیشتر مردم به فرآورده ها از طریق اظهارنظرهایی است که عمدتاً راجع به آن داروها می شود. به این معنا که کارکرد این جملات و عبارات به ویژه در کشورهای در حال توسعه، بسی

فراتر از جنبه شفابخشی آن داروهاست؛ هر چند این صحبت‌ها غلط، گمراه‌کننده و بی‌اساس باشد.

صاحبان صنایع دارویی، با اظهار این مطلب که آنها فقط از قوانین داخلی کشورشان تبعیت می‌کنند، سعی در توجیه ترویج گزاف و بازاریابی غیراخلاقی و غیرانسانی در عرصه صنایع دارویی دارند. مثلاً فهرست مفصلی در خصوص احتیاط در مصرف داروهای امریکایی ارائه می‌دهند، اما در مورد کشورهای کمتر توسعه‌یافته، کمتر این کار را می‌کنند. اراده و عزم کشورها به ویژه کشورهای صنعتی، [در تجارت دارو] تا حدود زیادی یکسان است: بازاریابی داروهای بی‌کیفیت که مورد توجه بیماران و پزشکان بوده، به منظور تأمین هزینه داروهای جدید، این روزها بسیار مطرح است.

با این توضیحات، آیا باز هم می‌توان شک کرد که نمایندگان این کمپانی‌ها قصد دارند، پزشکان را مجذوب [به اصطلاح] آخرین و بهترین داروها نمایند؟ این شرکت‌های دارویی، زمانی که باید مارک شرکت خود را به بازار عرضه و رقبا را از میدان به در کنند، با صرف هزینه‌های چندصد میلیون دلاری برای آگهی‌های تبلیغاتی، اقدام به این کار می‌کنند. انگیزه اولیه آنها در کسب سود و پیشرفت، به واسطه تولید انبوه داروهای نامناسب، غیرمعقول، بی‌نهایت گران و حتی بی‌فایده، اوضاع بازارهای رقابتی را آشفته و از هم گسیخته نموده است. مقاصد تجاری آنها که معمولاً مهم‌تر از مطالبات عمومی است، صاحبان این شرکت‌ها را به جایی می‌کشاند که قدم در راه تجارتی سؤال‌برانگیز بردارند، که در ذیل به طور خلاصه به آنها اشاره می‌شود.

بازاریابی در حوزه شرکت های دارویی، به خودی خود تجارتی عظیم است. این تجارت در ایالات متحده، صنعتی میلیارد دلاری است. با ورود دارویی جدید به بازار، تضاد میان مطالبه عمومی از سرگرفته می شود. شرکتی که حداقل بیست درصد فروش خود _ بالغ بر بیش از دو برابر هزینه تحقیق و توسعه فرآورده ها _ را جهت بازاریابی هزینه می کند، خواهان درخواست های مکرر و بی پایان برای تهیه فرآورده جدید است، تا از این طریق، وارد گردونه رقابت مستقیم با دیگر شرکت ها شود.

جا دارد پرسیم: این شرکت ها برای ترغیب مردم به استعمال داروهای آنها، تا کجا می خواهند پیش بروند؟! معمولاً شش یا هفت سال بعد از عرضه دارویی به بازار، داروساز باید برای جبران هزینه های تحقیقاتی آن، اقدام به فعالیت های ترویجی شبانه روزی نماید. در کشور استرالیا، شرکت های دارویی، همه ساله به منظور بازاریابی فرآورده هایشان دویست میلیون دلار هزینه می کنند. هزینه ای که صرف تقریباً ۱۰/۰۰۰ دلار آن در سال، برای جذب ۲۱/۰۰۰ پزشک عمومی در استرالیا کفایت می کند. این رقم، پنجاه درصد بیشتر از بودجه بازاریابی پیش بینی شده در قانون انگلستان است.

در ژاپن، حدود ۴۳/۰۰۰ فروشنده دارو و تقریباً به همان تعداد، نمایندگان عمده فروش دارو وجود دارد. سالانه ۴۵۰ فروشنده دارو، برای فروش محصولات خود به هر پزشک عمومی ژاپنی مراجعه می کنند.

در انگلیس، صنعت داروسازی این کشور به اهمیت اطلاع رسانی و جلب نظر پزشکان عمومی در خصوص تولیدات دارویی جدید پی برده است. بر

همین اساس، سالیانه ۶۲ نماینده فروش شرکت فرآورده های دارویی به یک پزشک عمومی عادی رجوع می کنند و قریب به دو میلیون ویزیت توسط آنها پرداخته می شود.

در کشورهای در حال توسعه، مقاومت در برابر تاکتیک های سرسختانه چندملیتی ها، برای پزشکان بسیار مشکل است. تبلیغ و ترویج دارو به ویژه آنتی بیوتیک ها، در کشورهای در حال توسعه ای چون فیلیپین بیشتر شایع است: «به اعتقاد دکتر سانیل هیچ کس از [دید] نمایندگان شرکت های دارویی در امان نیست. آنها نمونه هایی را رایگان ارائه می دهند و در بسیاری از مواقع، پزشکان را به شرکت در مناسبت های اجتماعی یا صرف شام دعوت می کنند. آنها حتی هزینه شرکت در کنفرانس های پزشکی را متقبل می شوند.» حتی اگر پزشکان محلی، به طور مطلق نسبت به تأثیر آن دارو متقاعد نشوند، از نحوه برگزاری مراسم، تشکر می کنند و خود را مدیون و وامدار آنها به حساب می آورند. پزشکان در قبال توصیه فروشندگان به خرید گران ترین داروهای روز، چگونه شتوندگانی هستند؟

از میان آنتی بیوتیک های جدید گسترش یافته در دهه هشتاد، **quinolones** را انتخاب کنید. این داروها پانزده درصد بازار آنتی بیوتیک جهان در سال ۱۹۹۰ را قبضه کرده بودند. امریکایی ها روزانه ۷۰۰/۰۰۰ دلار فقط برای یک نوع آنتی بیوتیک به نام **Ciprofloxacin** هزینه می کنند. این دارو، در سال ۱۹۸۹ در بیش از پنج میلیون نسخه به ارزش ۲۴۸ میلیون دلار تجویز شده و رتبه چهارم را در میان آنتی بیوتیک های رایج در امریکا به خود اختصاص داده است. با این حال، به عقیده برخی از پزشکان و پیراپزشکان، در امریکا بسیاری

از مخارج، بی مورد هزینه می شود. آیا اگر این ترویج گسترده نبود، باز هم شاهد این حجم بالای فروش بودیم؟ نتیجه یک تحقیق در دانشگاه «کالیفرنیا» نشان داده است که آگهی های مجلات پزشکی، مردم را نسبت به بی خطر بودن و تأثیر داروهای جدید فریب داده است. فواید این داروها از حد اعتدال خارج شده و در مورد آنها مبالغه شده است. به ویژه در کشورهای در حال توسعه، این اظهارات در قالب ادبیات ترویجی و آگهی های تبلیغاتی، از ضابطه خاصی پیروی نکرده و به طور مشخصی خلاف سلامت عموم مردم به کار گرفته شده است. این تحقیق نشان می دهد، اطلاعات نادرست به تجویز داروهای نامناسب و بی ربط منجر می شود.

این شرکت ها در راستای اهداف خاص خود، شیوه مؤثر دیگری را نیز یافته اند و آن، استفاده از اعتبار مجلات پزشکی در قبال مشارکت یا پرداخت یارانه در چاپ ویژه نامه ها و ضمائیم این مجلات است.

در ایالات متحده، بزرگ ترین سازمان حفظ و کنترل سلامت مصرف کنندگان، آنتی بیوتیک **Oiproflox** را با استاندارد مشخص و تعریف شده ای، برای مصرف در برنامه کار خود قرار داد. آنها بر این باور بودند که ترویج زیاد این داروها باعث می شود، پزشکان این نوع خاص از داروها را برای اکثر عفونت ها مناسب بدانند. آگهی تبلیغی در فهرست دارویی این کشور، این تصور غلط را دامن می زند: در عوامل بیماری زای ناشناخته، عفونت های پیچیده، اختلالات ارگانسیم و... آنتی بیوتیک مؤثر در عفونت های باکتریایی. بعضی تعبیر و اشارات، دست به توصیف بیشتری می زنند: با این نوشداروی جدید که **Ciprofloxacin** نام دارد، تمام

عفونت‌ها به راحتی و آسانی ریشه کن می‌شوند. اما این آگهی‌ها هیچ‌جا به این نکته اشاره نمی‌کنند که این آنتی‌بیوتیک‌ها در میان جدیدترین آنتی‌بیوتیک‌های عرضه شده برای استفاده طولانی‌مدت جزو داروهای اولویت اول نبوده و مناسب نیست. ارتباط میان ترویج و تجویز این دارو واضح و مشهود است!

تقسیم سود با بیمارستان‌ها

تنوع در بازپرداخت بیمارستان‌ها، این فرصت را برای شرکت‌های داروسازی ایجاد می‌کند تا معاملات بهتری با آنها داشته باشند. به عنوان مثال، گسترش MRSA (نوعی مقاومت در برابر بیماری‌های عفونی) در ژاپن، به طور مستقیم به اتکای بیمارستان‌های آنجا به درآمد حاصل از نسخه‌های دارو مربوط می‌شود. گفته‌ها حاکی از آن است که پزشکان ژاپنی در مقایسه با همکاران غربی خود، نه تنها سه برابر بیشتر آنتی‌بیوتیک تجویز می‌کنند، بلکه بیشتر داروهای را تجویز می‌کنند که گران‌قیمت و از نوع طیف گسترده مثل نسل دوم و سوم Cephalosporin‌ها باشند که نسبت به پنی‌سیلین‌های خوراکی سودآورترند. شرکت‌های دارویی، مشوق این نوع طبابت هستند؛ چرا که این گونه تجویز دارو، متضمن سود بیشتر برای آنهاست. دلیل روی آوردن پزشکان به این مسئله، به نحوه پرداخت دستمزد پزشکان باز می‌گردد که به موجب آن، هزینه نسخه‌ها از محل صندوق بیمه سلامت عمومی به آنها پرداخت می‌شود. هزینه پرداخت بدون در نظر گرفتن قیمت واقعی و براساس قیمت دولتی داروها بود. در همان زمان، برای این که فرآورده‌های دارویی شرکت‌های داروسازی توسط

پزشکان فروش برود، این شرکت ها تخفیف سخاوتمندانه ای شامل ۲۴ درصد قیمت دولتی دارو را برای پزشکان در نظر می گرفتند. بر این اساس، پزشکان یا بیمارستان ها مابه التفاوت چشمگیری را به جیب می زدند. هر چه دکتر یا بیمارستانی داروهای بیشتری می خرید، مابه التفاوت سود بالا-تری هم نصیبش می شد. مابه التفاوت سود داروهای گران قیمتی مثل cephalosporin، قسمت اعظم درآمد یک بیمارستان را تشکیل می داد. ارزش این گونه تخفیف، سالانه هفت میلیارد پوند تخمین زده می شد. در سال ۱۹۸۸، تقریباً مبلغ ۷/۱ میلیارد پوند به بازار فروش آنتی بیوتیک های تزریقی در ژاپن افزوده شد. از این مقدار، ۷۱ درصد مربوط به cephalosporin می شد. این رقم در امریکا و اروپا، در همان سال ۲۴ تا ۵۵ درصد بود. بنابراین، با تجویز بیش از اندازه این دارو، دیگر جای تعجبی برای بی تأثیر بودن آن بر MRSA، با وجود گستردگی طیف میکروب کشی آن، نمی ماند.

فرآورده های غیر معقول

همچنین انگیزه جلب توجه مشتریان به هر قیمتی، باعث تولید انبوهی از فرآورده های غیر معقول و غیر ضروری شده است. معمولی ترین آنها فرآورده های ترکیبی هستند. به عنوان نمونه، یک sulpha با یک آنتی بیوتیک، یا آنتی هیستامین با آنتی بیوتیک، یا دو آنتی بیوتیک که به خاطر آنها از حق ثبت شرکت صرف نظر می شود. این گونه داروها، با نام و مارک جدیدی فرمول بندی... و وارد بازار می شوند و در رقابت هایی بسیار پرهزینه، برای اثبات برتری آنها نسبت به دیگر مارک ها، اغراق ها می شود.

یک نمونه در این خصوص، دارویی ترکیبی حاوی آنتی بیوتیک های ضد اسهال است (فرآورده ای خطرناک و بی فایده؛ چرا که متخصصان می گویند، عامل اکثر اسهال ها، ویروس هایی است که آنتی بیوتیک ها قادر به نابودی آنها نیستند).

با این حال، قریب به ۳۲ مورد از داروهای ضداسهال فروخته شده در دوازده کشور امریکای لاتین در سال ۱۹۹۰، حاوی آنتی بیوتیک بوده اند. نمونه مشابه، آماری است که در سال ۱۹۸۹ نشان داده است، تقریباً نیمی از فرآورده های ضداسهال در کشورهای جهان سوم، حاوی آنتی بیوتیک غیرضروری بوده اند.

زیر قیمت فروختن فرآورده های ممنوعه

بعضی شرکت ها _ آنها که ریسک بیشتری می کنند _ در اقدامات غیراخلاقی، بسی فراتر می روند. یکی از کارهای معمول آنها، صادر نمودن فرآورده ها و تولیدات ممنوعه یا محدود شده آنها به کشورهای فقیرتری است که قوانین و مقررات آسان تری در آنجا پیش بینی شده است؛ کشورهایایی که در آنها پزشکان، اطلاعاتی (مثل کتابچه های دارونامه) ندارند، به جز آنچه توسط شرکت ها چاپ ... و به آنها ارائه شده است و نیز کشورهایایی که شرکت های داروسازی آنها، تیم های گروهی بزرگ و بسیار سخت کوشی متشکل از واسطه هایی برای بالا بردن قیمت فرآورده ها تدارک دیده اند.

براساس اطلاعات گروه توسعه و سلامتی در آمستردام، ۷۵ فرآورده دارویی (شامل بعضی آنتی بیوتیک ها) که در یک یا چند کشور اروپایی ممنوع

اعلام شده و یا آنها را از آن کشورها خارج کرده بودند، در سال ۱۹۹۱ به [کشورهای] جهان سوم معرفی و توصیه شدند.

مردم کشورهای جهان سوم در مقایسه با کشورهای توسعه یافته، نسبت به ارتباط میان استفاده نادرست از آنتی بیوتیک ها و به تبع آن مقاومت های دارویی در بیماری های میکروبی، آگاهی کمتری دارند. با وجود این، آموزش عمومی به تنهایی کارگشا نیست. ریشه این مشکل، به مؤسسات مؤثر و بانفوذی چون شرکت های دارویی بازمی گردد که به دنبال فروش و استفاده این داروها هستند. همچنین، کلینیک ها و بیمارستان هایی که فراتر از حد استاندارد، به فروش این گونه داروها اقدام می نمایند. چاره این مشکل، اعمال شیوه های سخت گیرانه تری برای رسیدگی به معضل تجویزهای افراطی، استفاده نابجا و بی حد و مرز از داروهاست. مثلاً تهیه برچسب های استاندارد، اولین قدمی بود که مجمع بین المللی شرکت های دارویی در این زمینه از آن حمایت کرد:

۱. خطرات استفاده نامطلوب، انواع عوارض جانبی آن و تمامی هشدارها، باید با رعایت استاندارد و بدون توجه به قوانین داخلی، روی تمام برچسب های دارویی کشورها چاپ شود.

۲. همزمان، دولت و مؤسسات پزشکی باید در کنار تأمین وسایل و برنامه های آگاهی بخشی، ارزیابی و کنترل شیوع بیماری های عفونی بیمارستانی قدم هایی بردارند. در همان حال، با فراهم نمودن زمینه های آموزش و مشاوره

برای پرسنل پزشکی در خصوص استفاده مناسب و بی خطر از آنتی بیوتیک نیز اقدام نمایند.

۳. از آنجا که مقاومت آنتی بیوتیک به مرزهای مشخصی محدود نمی شود، آنها (دولت و مؤسسات پزشکی) باید در زمینه تأمین سلامت و حفظ جان انسان ها و آموزش و تحقیقات پزشکی، با همتایان خود، نمایندگی ها و سازمان های غیردولتی (NGO) در داخل و خارج از کشورهايشان ارتباط و همکاری متقابل داشته باشند. [\(۱\)](#)

ص: ۲۷

شهروندان به منزله مشتری (۱)

داگلاس هیکس (۲)

چکیده:

یکی از مشکلات جوامع معاصر غربی به ویژه امریکا، رشد بیش از اندازه گفتمان اقتصادی است که کم و بیش بر تمام ابعاد زندگی اجتماعی مردم استیلا یافته است. در این گفتمان، روابط گوناگون و متقابل افراد و نهادهای اجتماعی در چارچوب یک رابطه اقتصادی میان «مشتری» و عرضه کنندگان کالا- یا خدمات نگرسته و تحلیل می شود. بیمار در مقابل پزشک؛ دانشجو و دانش آموز در مقابل استاد و... همه به منزله «مشتریانی» تلقی می شوند که با قدرت خرید خود وارد بازار شده و متقاضی خدمات مربوطه اند. گسترش و تسلط این گفتمان مشتری محور بر تمام فضاهاى اجتماعى، تهدیدی جدی برای بقای ارزش های اخلاقی همچون عدالت، رفاه و... است.

در نگاه اول به نظر می رسد، اقتصاد و اخلاق با یکدیگر چندان ارتباط ندارند. در گذشته، برخی از برجسته ترین اقتصاددانان وظیفه خود می دیدند که مشکلات اجتماعی جدی روزگار خود را مورد بحث و مذاقه قرار دهند. آلفرد مارشال، پدر اقتصاد نئو کلاسیک، می نویسد: فقر و شیوه های مبارزه با آن

ص: ۲۸

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۲۰، ص ۵۸.

۲- Douglas Hicks، استادیار دین و مطالعات راهبردی در مدرسه چپسون، دانشگاه ریچموند ایالت ویرجینیا است.

«بزرگ ترین و اصلی ترین جاذبه را برای مطالعات اقتصادی فراهم کرده است.» با وجود این، پیچیدگی اقتصاد جهانی امروز، تأملات اخلاقی درباره آن را با چالش مواجه کرده است. همچنین، ادعای بسیاری از اقتصاددانان مبنی بر این که در تحقیقات خود ارزش ها را وارد نمی کنند، مانعی بزرگ بر سر راه فلاسفه اخلاق و مردم عادی قرار داده است که می توانستند، گفتمان مؤثر و مفیدی با اقتصاددانان داشته باشند.

با این حال، جای خوشحالی است که جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۸ به آمارتیا سن، اقتصاددان هندی الاصل، داده می شود که کارهای او نشان دهنده پیوند عمیق اقتصاد و اخلاق است. شاید هیچ کس به دقت وی درباره جنبه های اخلاقی مبانی نظریه اقتصادی و معضلات اقتصادی معاصر مانند فقر، جمعیت و نابرابری بحث نکرده باشد. دیدگاه های وی به ما _ چه اقتصاددان، چه فیلسوف اخلاق و چه مخاطبان عادی _ کمک می کند که در چارچوبی عام تر، ناظر بر این که چه چیزی برای افراد و جوامع مفید و صحیح است، به درک عمیق تری از کالاها و خدمات اقتصادی دست یابیم.

تأملات اخلاقی از قبیل آنچه سن انجام داده است، برای مقابله با ادعای مدافعان جهان شمولی نظام سرمایه داری که قائلند سرمایه داری، خود را به عنوان تنها نظام اقتصادی امکان پذیر به اثبات رسانده است، بسیار ضروری است. اگرچه روشن است که بازار آزاد نقش مهمی در اقتصاد جوامع (اعم از جوامع غربی و غربی شده) ایفا می کند، اما ما باید شکل و نقش سازوکار بازار را در فضایی فراتر از اقتصاد، مورد ارزیابی قرار دهیم. گزاره ها و قضایای کلی لزوماً باید به استدلال های اخلاقی مستند شوند.

تفکر اخلاقی درباره حیات اقتصادی مستلزم آن است که بفهمیم، چگونه علم اقتصاد با دیگر ابعاد زندگی مرتبط می شود. به عبارت دیگر، یک نگرش اخلاقی به اقتصاد نه تنها به چگونگی عملکرد درونی بازار توجه دارد، بلکه در لایه ای عمیق تر در پی آن است که اصول و رویه های مبتنی بر بازار، چه آثاری بر دیگر بخش ها و نهادهای اقتصادی یک جامعه دمکراتیک بر جای می گذارد. شاید سرمایه داری، کارآترین سازوکار اقتصادی درونی را به دست دهد، اما آثار _ پیش بینی شده و پیش بینی نشده _ آن بر دیگر فضاهاى جامعه چیست؟ ما نمی توانیم جنبه های اخلاقی بسیار مهم این سؤال را نادیده بگیریم.

فرد، به مثابه «مشتري»

سن در بسیاری از نوشته های خود اظهار می کند که ارزیابی نظم اقتصادی موجود، باید با توجه به تأثیرات آن بر توانایی انسان برای داشتن یک عملکرد خوب در جامعه صورت گیرد. وی تأکید می کند که باید به انسان ها به عنوان عاملان اخلاقی دارای آزادی، مسئولیت و توانایی نگرینسته و رفتار شود. چالش اصلی از دیدگاه سن این جاست که زندگی اقتصادی (و هر بخش دیگری از زندگی) را در افقی وسیع تر یعنی در افق اخلاق ببینیم. او در پایان یکی از مقالاتش می گوید: «آخر الامر، مسئله اصلی این است که ما چگونه یکدیگر را ببینیم».

اگر نظر وی صحیح باشد، ما با مشکلی جدی مواجهیم و آن این که زبان و گفتمان بازارمحور، به نحوی اعجاب انگیز در زندگی روزمره امریکایی معاصر گسترش یافته است. هم اکنون نگاه به افراد و رفتار کردن با آنان به

عنوان «مشتریان»، در بسیاری از فضاهای جامعه _ اگر نگوئیم در بیشتر آنها _ کاملاً متداول است. در بخش فعالیت های تجاری، عباراتی همچون «خدمات به مشتریان»، «کسب رضایتمندی مشتری» و «تعهد به مشتری» تبدیل به شعارهایی برای بازاریابی شده اند. این مفاهیم از خاستگاه خود _ بازار _ به دیگر بخش های جامعه نیز سرایت کرده اند. از جمله تأثیرات این پدیده، تغییر در سیاست های بهداشتی است که بیماران را به مشتری خدمات بهداشتی تبدیل کرده است. هم اکنون متخصصان مربوطه از «نظام بهداشتی متمرکز بر مشتری» دفاع می کنند. در حالی که ناظران مسائل بهداشتی، از مزایای چنین تفکر و رویه ای سخن می گویند. گروه بسیار اندکی به این بعد مسئله یعنی گسترش یک گفتمان و تفکر مشتری محور، توجه دارند.

در نظام آموزش عالی نیز مدیران و اعضای هیئت امنای دانشگاه، با مشاهده هزینه های فزاینده و نیز رقابت شدید متقاضیان ورود به دانشگاه، به این سمت روی آورده اند که دانشجویان را مشتری تلقی کنند؛ مشتریانی که در ازای دریافت شهریه، باید رضایت آنان را کسب ... و برای جلب آنان با یکدیگر رقابت کنند. حتی زندگی شخصی مردم نیز از تأثیرات نگرش بازارمحور مصون نیست. آژانس های دوست یابی، افراد مجرد را مشتری یکدیگر کرده اند؛ همان طور که برای خرید به بازار می روید، می توانید زوج مناسب خود را نیز از این آژانس ها خریداری نمایید!

نفوذ ادبیات بازاریابی در کلیساها نیز قابل توجه است. دیگر، عنوان هایی مانند «برای کلیسای خود بازاریابی کنید» یا «کلیساهای آسان _ کاربر» (۱) باعث تعجب ما نیست. چنین گفتمانی، رسالت کلیساها را در ارائه دیدگاه های

ص: ۳۱

دینی و انتقادی نسبت به جامعه، با چالش مواجه کرده است؛ چرا که این کلیساها نمی خواهند مشتری های خود را ناراضی کنند یا آنها را از دست بدهند.

شاید در ابتدا به نظر برسد، استفاده روزافزون از ادبیات بازاریابی مشتریان و مصرف کنندگان، صرفاً یک مسئله زبانی باشد؛ اما با توجه به شواهد مختلف از مفاد کتاب مقدس درباره قدرت کلام _ از کلام الهی و انسانی گرفته تا نقد فرهنگی معاصر و نظریه پسامدرن _ زبانی که به کار می بریم، تفاوت های عینی در ساختن واقعیات فردی، گروهی و اجتماعی ما بر جای می گذارد. از این رو، دغدغه ما نسبت به روند موجود، صرفاً یک مسئله زبانی نیست؛ زیرا گفتمان مشتری و مصرف کننده، با یک ساختار و مجموعه ای از رویه ها گره خورده است که با انسان ها چنین برخورد می کند.

ممکن است، مدافعان این نگرش بازارمحور پاسخ دهند که مشتری تلقی کردن خود و دیگران، منعکس کننده یک تحول مثبت است؛ چرا که این الفاظ، نوعی احساس مسئولیت و خدمت به دیگران را القا می کند. مسلماً برخورد با افراد به عنوان مشتری، در شرایط صحیح آن، نه تنها معقول است، ... از حیث اخلاقی نیز بایسته است. اما باید دقت داشت، این خدمات به کدام افراد و به چه شیوه هایی تعلق می گیرد؟ چنین گفتمانی کارآیی را بر عدالت، و منافع اشخاص را بر منافع جمع ترجیح می دهد و این است که تهدیدی اخلاقی به شمار می رود.

تفاوت دو واژه مشتری و شهروند را در نظر بگیرید. مفهوم شهروند بیشتر در حیطه های سیاسی و مدنی کاربرد دارد. اگرچه این تعبیر نیز محدودیت های خاص خود را داراست، معنای اول آن گویای این است که با همه شهروندان باید به طور یکسان برخورد نمود. ظهور سیاسی بنیادین این برابری، در این آموزه است که «هر شهروند یک رأی دارد» و فراتر از آن، «برابری حق آزادی بیان با حق مشارکت در زندگی سیاسی و مدنی» است. این گونه است که اهمیت رقابت های سیاسی روشن می شود. افراد ثروتمندتر نباید قدرت و نفوذ سیاسی بیشتری داشته باشند. علاوه بر این، حقوق سیاسی و مدنی شهروندان، بستر مناسبی فراهم می کند که همگان به طور برابر مشارکت داشته باشند.

با این مقدمه، این سؤال را مطرح می کنیم که آیا مشتریان مختلف با یکدیگر برابرند؟ در معنای سطحی و اولیه، همه افراد باید حق نگهداری اموال و خرید و فروش در بازارهای آزاد را داشته باشند و مثلاً نژاد و جنسیت نباید افراد را از این حقوق محروم کند، اما در معنایی عمیق تر، درمی یابیم که مصرف کنندگان در بازار با یکدیگر برابر نیستند، بلکه در واقع دلارها با هم برابرند. هر یک دلار است که با دلار دیگر نفوذ و قدرت یکسانی در بازار دارد. از آنجا که مشتریان یا مصرف کنندگان با مقادیر یکسانی از دلار وارد بازار نمی شوند، از قدرت یکسانی نیز در بازار برخوردار نخواهند بود.

این واقعیت، جایی که بحث از یخچال و تلویزیون و امثال آن باشد، مشکلی اخلاقی تولید نمی کند. چنان که مایکل والزر در کتاب خود به نام

فضاهای عدالت، توضیح می دهد: هیچ ایرادی متوجه نظام بازاری که در آن دلارها رأی می دهند نیست، مشروط بر این که اجازه ندهیم، قدرت پول در دیگر ابعاد زندگی _ غیر از بازار _ نقش تعیین کننده داشته باشد و به شرط آنکه (برای مثال) امنیت، آزادی های اولیه و رفاه تمام شهروندان تأمین شده باشد.

از این رو، با گسترش بی رویه اصول و رفتارهای بازار در دیگر بخش های جامعه، مشکل همچنان باقی است. در یک جامعه مطلوب و عادلانه، پول نباید در چگونگی نگرش یا برخورد ما با بیماران، اهالی محل، دانش آموزان، رأی دهندگان، ارباب رجوع یا افراد نیازمند، نقش اساسی و اولیه داشته باشد. در عین حالی که نوع رفتار بازار می تواند به خوبی باعث افزایش کارآیی شود، اما در مواجهه با نیازهای اصیل انسان، عدالت و مصالح عالی، [این نوع رفتار] بسیار نارساست و اصولاً برای چنین اغراضی ساخته نشده است.

نیازها و خواست ها

در چارچوب اقتصادی، مشتریان و مصرف کنندگان با «سلیقه ها و ترجیحاتی» که از پیش مشخص است، وارد بازار _ بازار نان، پوشاک یا هر کالای دیگر _ می شوند، یعنی مصرف کنندگان در مدل اصلی اقتصاد، دقیقاً می دانند چه چیزی می خواهند. حتی تبلیغات نیز نباید هیچ گونه اثر تعیین کننده ای بر سلیقه ها و ترجیحات داشته باشد، مگر ایفای نقش عادی آن در رابطه با دادن اطلاعات درباره یک کالا- و کمک به مردم برای اطلاع از این که چگونه آن کالا می تواند خواسته های آنان را تأمین کند. آنچه مردم می خواهند، لزوماً از آنچه نیاز

دارند، قابل تمیز نیست و اشخاص، خود، تنها کسانی هستند که توان تعیین سلیقه ها و ترجیحات خود را به طور مناسب دارند.

با این فرض ها، چنانچه بحث ما بر سر اعمال ترجیحات و انتخاب میان پنبه و پلی استر یا میان همبرگر و هات داگ باشد، مشکل خاصی ایجاد نمی کنند. تقابل خواست ها و نیازها در دو زمینه است که مهم بوده و از بعد اخلاقی برای ما معنادار است:

اول این که، در رابطه با مشتریان (یا بخش هایی از اقتصاد که روابط بازار در آن جریان دارد)، هیچ گاه از این بحث نمی شود که آنان چه نوع کالا و با چه کیفیتی را باید تقاضا کنند. (چرا که اصولاً هر کس به میزان قدرت خریدی که دارد، می تواند از کالاهای گوناگون و با کیفیت های متفاوت تقاضا کند.) حال چنانچه قرار باشد بخش هایی مانند بهداشت، آموزش و... تابع قواعد بازار شوند، به معنای این است که مشتریان با قدرت خرید متفاوت، از کیفیت های متفاوتی از خدمات پزشکی، آموزشی و... برخوردار شوند. با وجود این، آیا می توان گفت، باید یک نظام بهداشتی مشتری محور داشته باشیم؟ پزشکان سال های سال آموزش می بینند تا مهارت های درمانی و جراحی خود را به بالاترین سطح ارتقا دهند و به بهترین نحو ارائه کنند. با این حال، آیا می توان تصور کرد که یک پزشک برای دو بیمار یکسان اما با توان مالی متفاوت، دو نوع نسخه بپیچد؟ مشابه همین استدلال را می توان برای یک معلم، استاد، پدر روحانی و... بیان نمود. نکته اصلی همین جاست که در این گونه

موارد، نمی توان نیاز واقعی افراد را تابع خواسته آنان (یا استطاعت مالی آنان) دانست.

دومین نکته، ناظر به یکی از مسائل توزیع است. در یک سیستم مشتری محور، هیچ راهی برای تشخیص نیازهای اولیه و ضروری طبقه محروم، از نیازهای لوکس و تجملی قشر مرفه وجود ندارد. در یک نمونه جدید و کاملاً گویا، تقاضای بالای آپارتمان های لوکس در یکی از شهرک های تفریحی کلرادو، باعث دور کردن اهالی آن منطقه از آنجا و از نزدیکی محل کار خود شده است.

یافتن معیاری اخلاقی

نگاه به افراد جامعه به منزله مشتریان، در درجه اول می تواند از لحاظ اخلاقی تنزل دهنده و بسیار زیانبار باشد. شاید افراد بدبین شانه بالا- بیندازند و گسترش روزافزون نگاه و فرهنگ بازار را امری اجتناب ناپذیر تلقی کنند؛ اما این در واقع پاک کردن صورت مسئله است. توسعه دیدگاه های اخلاقی برتر و کامل تر که قابلیت جایگزینی این دیدگاه را داشته باشند، قطعاً پیچیده، اما امکان پذیر است.

چالش این جاست که باید با تفکری دقیق و توأم با خلاقیت، حیطه و نقشی را که ارزش های بازار باید در جامعه ایفا کنند، ترسیم و تحدید کنیم و این مسئله لزوماً پاسخ واحدی ندارد. اما گفتمان اخلاقی که مشتمل بر نگرش های دینی و مذهبی در مسائل و رفتارهای اقتصادی می شود، می تواند و باید بخشی از سیاست گذاری عمومی جامعه قرار گیرد. در راستای فهم یک

چنین گفتمان اخلاقی مبتنی بر سیاست گذاری، الگویی که آمارتیا سن به واسطه آن برنده جایزه نوبل شد، قابل توجه است.

سن الگوی جامع خود را «رویکرد توانایی» می نامد. وی می گوید: قواعد و رویه های اقتصادی، یک بخش ضروری برای یک زندگی خوب و بامعنا را تشکیل می دهند، نه اینکه چارچوبه مسلط آن باشند. ادبیات و گفتمان رایج نباید به کالاها و خدمات اقتصادی به خاطر نفس آنها توجه داشته باشد، بلکه باید به این نکته نظر داشته باشد که چگونه این کالاها امکان زندگی بهتری برای انسان ها در جوامع خاص خود را فراهم می کنند. برنامه ریزی و سیاست گذاری عمومی باید بر افزایش توانایی قشرهای آسیب پذیر برای ارائه کارکرد مطلوب در جامعه تأکید داشته باشد. اگرچه مطمئناً محصولات اقتصادی نقش مهمی در به دست آوردن یک زندگی آبرومندانه بازی می کنند، ... نیازهای افراد برای ارائه عملکرد مطلوب در جامعه، تفاوت ماهوی با آنها دارد.

تأکید بر توانایی های افراد جامعه به جای تأکید بر کالاهای اقتصادی، صرفاً یک لفاظی و شعار نیست و به معنای کاستن از اهمیت فوق العاده تفکر دقیق اقتصادی و سیاست های اقتصادی کارا و حساب شده نیز نیست. همچنین، این نکته به دنبال انتقاد از مصرف و بهره مندی از امکانات مادی نیست، بلکه ما را متذکر اهداف اخلاقی عالی تری برای خود و جامعه مان می سازد که متضمن آزادی و برابری بیشتر برای همه شهروندان خواهد بود.^(۱)

ص: ۳۷

تبلیغات؛ گذشته، حال، آینده (۱)

ران کوفمان (۲)

چکیده:

تبلیغات رفته رفته تمامی صحنه های تلویزیون را به تسخیر خود در می آورد. تکنولوژی های جدید تبلیغات، نه تنها ظاهر واقعی اشیا و مکان ها را به صورت آگهی های تبلیغاتی تغییر می دهند، بلکه اصالت تبلیغات در رسانه تلویزیون، محتوای برنامه ها را نیز تحت الشعاع قرار داده است. صنعت تلویزیون و تبلیغات که گذشته ای نه چندان دور را پشت سر خود دارد (از آغاز دهه ۱۹۵۰)، در حال حاضر، یکی از بزرگ ترین عرصه های بازرگانی با هزینه های میلیارد دلاری برای ابرشرکت هاست، اما آینده تبلیغات ... تلویزیون را به یک آگهی تبلیغاتی طولانی تبدیل می کند.

«وجود تبلیغات، اصالتاً برای عرضه چیزهایی است که مردم نیازی به آنها ندارند».

جری ماندر

فقط افراد کاملاً ناآگاه معتقدند که هیچ تأثیری از تبلیغات تلویزیونی نمی پذیرند. کل رسانه تلویزیون مبتنی بر تبلیغات است. ابرشرکت های چند ده میلیارد دلاری که شبکه های تلویزیونی را اداره می کنند _ مانند سونی، والت دیزنی، جنرال الکتریک، تایم وارنر، ای.تی.اندتی، کام کست، نیوزکپ، ویاکام

ص: ۳۸

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۲۴، ص ۵.

۲- Ron kaufman.

و... نمی توانستند بدون تلویزیون، به اندازه فعلی بزرگ شوند. بدون صحبت کردن از تبلیغات، سخن گفتن از تلویزیون ممکن نیست.

هدف از تبلیغات چیست؟ به زبان ساده، تبلیغات، آرزو و هوس یک محصول و یا نام جدید و معروف را ایجاد می کند. هدف از تبلیغ آن است که ... با تجارب خرید در مصرف کننده، رابطه برقرار شود. وقتی افراد چیزی می خرند، تصمیماتی اساسی در مورد نیازشان، هزینه آن کالا و ارزش آن محصول می گیرند. یکی از مورد قبول ترین مدل هایی که رفتار مصرف کننده را تجزیه و تحلیل می کند، مدل زیر است که گام های متوالی برای خرید را به نحو زیر می داند:

۱. شناخت مسئله: مصرف کننده به این نتیجه می رسد که نیازمند چیزی است.

۲. جست و جو: مصرف کننده در مورد راه های برآورده کردن نیاز خود، اطلاعات جمع آوری می کند.

۳. ارزش گذاری گزینه های رقیب: مصرف کننده، نکات مثبت و منفی جایگزین ها را ارزش گذاری می کند.

۴. تصمیم گیری: مصرف کننده تصمیم می گیرد که چه چیزی بخرد.

۵. خرید: او کالای مورد نظر خود را می خرد.

۶. ارزش گذاری پس از خرید: مصرف کننده ارزیابی می کند ... آیا چیزی که خریده است، دقیقاً نیاز او را برطرف می کند.

تبلیغات موفق، تبلیغاتی است که سعی می کند، به یکی از این مراحل متصل شود. در دنیای مدرن، تبلیغات برای غذا، لباس، حمل و نقل و سرپناه صورت نمی گیرد، بلکه برای نوع خاصی از غذا مثلاً سوپ کمپل و نوعی

به خصوص از لباس مثلاً- لباس های جین لوئیس و یا ماشینی مخصوص مثل نیشان و... صورت می گیرد. جری ماندر که در گذشته رئیس یک کمپانی تبلیغاتی بوده ... و نویسنده کتاب چهار استدلال برای حذف تلویزیون است، می گوید: تبلیغاتچی ها گاهی مدعی می شوند که صرفاً با ارائه اطلاعات و ... خدمات برای این که کی و کجا می توان یک نیاز را برآورده کرد، به نیازهای مردم پاسخ مناسب می دهند.

او در کتاب خود نشان می دهد، مردمی که به دنبال غذا و لباس هستند، بدون وجود تبلیغات نیز چنین چیزهایی را جست و جو خواهند کرد و خواهند یافت. انسان آن میزان منابع اطلاعاتی لازم را در اختیار دارد که بدون تبلیغات، بتواند نیازهای خود را برآورده کند. او می گوید: «فهرست ۲۵ تبلیغاتچی برتر ایالات متحده را در نظر بگیرید. این تبلیغاتچی ها، محصولات زیر را به فروش می رسانند: صابون، شوینده ها، لوازم آرایش، داروهای شیمیایی، غذاهای آماده، تنباکو، الکل، ماشین و نوشیدنی ها که البته همه اینها در وسعتی بیش از میزان نیاز افراد وجود دارند. اگر این محصولات جداً مورد نیاز بودند، دیگر تبلیغ نمی شدند».

گذشته

صنعت تلویزیون در سال های دهه ۱۹۵۰، هنگامی که دستگاه های تلویزیون با قیمتی مناسب و قابل خرید به خانه های مردم راه یافتند، شکوفا شد. در کنار برخی تبلیغات بازرگانی کوتاه، کلیه برنامه های تلویزیون، یک تأمین کننده مالی واحد داشتند. مثلاً- برنامه های Comedy Hour , Fire Stone Hour در شبکه NBC یک تأمین کننده مالی واحد داشتند و برنامه مشهور I Love Lucy نیز همین طور بود. با رشد

قدرت و محبوبیت تلویزیون، توانایی تبلیغات تلویزیونی نیز بیشتر مورد توجه قرار گرفت؛ زمان تلویزیون گران تر شد و تبلیغات کوتاه تر شدند. در اواسط دهه ۱۹۵۰، تبلیغات تلویزیونی، کوتاه و به همراه آواها صورت می گرفت. در سال ۱۹۵۵، شبکه NBC تبلیغات برنامه «ملکه یک روزه» را با نرخ هر دقیقه چهار هزار دلار به فروش رساند. میلیون ها تلویزیون در سال فروخته می شد و برنامه سازان و تبلیغات در تلویزیون با هم برای فروش کالاهایشان رقابت می کردند.

در ۱۹۶۵ تلویزیون ها رنگی شدند و در دهه ۱۹۷۰، شعرهای تبلیغات تلویزیونی دهان به دهان می چرخید. در دهه ۱۹۸۰ با همه گیر شدن تلویزیون های کابلی و تبلیغات شبکه های MTV , CNN , ESPN تبلیغات تلویزیونی به حد انفجار رسید. در طول این سه دهه، تبلیغات تلویزیونی از دنیای واقعی جدا ... و هرچه بیشتر غیرواقعی و فانتزی شد. هنگامی که مین جو گرین، بازیگر مشهور فوتبال، لباس ورزشی کثیف خود را به عنوان بزرگداشت به یک کودک هدیه داد، کوکاکولا یک کودتا در عرصه تبلیغات ایجاد کرد. کوکاکولا همین تحول اساسی را در سال ۱۹۸۴ تکرار کرد؛ هنگامی که موهای مایکل جکسون در هنگام یک بازی تبلیغاتی آتش گرفت. کامپیوترهای «آپل» در همین سال با یک تبلیغات گسترده و قوی توانستند، پدیده تبلیغات سال شوند. در همین سال ها، تبلیغات با به کارگیری رقص و آواز اشیا و شخصیت های کارتونی و... وفور یافت.

همه این تبلیغات که از بازیگران فوتبال، ستارگان پاپ، خوانندگان، شخصیت های کارتونی، ماشین های سریع و زنان زیبا و اصطلاحات فراگیر و شیک صورت می گرفت، هیچ ارتباطی با خود کالاها نداشت. آوازه خوان هایی که در بالای یک تپه، آوازی برای تبلیغ کوکاکولا می خوانند، هیچ اطلاعاتی در

مورد محل تولید کوکاکولا و ارزش غذایی محتویات آن ارائه نمی کنند. ... تبلیغات تلویزیونی در مورد واقعیت نیستند و به حقایق نمی پردازند. هدف این تبلیغات، چیزی دیگر است.

تلویزیون یک شیوه زندگی را می فروشد تلویزیون نوعی از انتخاب را می فروشد؛ حتی در جایی که هیچ انتخابی وجود ندارد. دونا ولفولک کراس، (۱) در کتاب خود به نام سخن رسانه، چگونه تلویزیون مغز شما را می سازد، می نویسد:

وظیفه تبلیغات تلویزیونی تبلیغ کیفیت های خاصی است که یک محصول فاقد آنهاست و اگر واقعاً هیچ نیازی به یک محصول وجود نداشته باشد، تبلیغاتچی باید آن را ایجاد کند. او باید به شما اثبات کند که اگر این کالا را نخرید، سلامتی و شادی شما به خطر خواهد افتاد.

کراس بیان می دارد که برخی از کالاهایی که در تلویزیون تبلیغ می شوند، با وعده هایی کاملاً دروغ همراه هستند. مثلاً در یک آگهی تبلیغاتی مشهور، میان تنفس افراد و رفع اختلال دستگاه تنفسی، با دهان شویه ها رابطه برقرار می شود، حال آنکه هیچ رابطه ای میان این دو از سوی متخصصان اعلام نشده است. چنین تبلیغاتی، آگاهی های غلط را به اذهان عمومی وارد می سازد.

تبلیغ Wonder Bread یکی از مثال های عالی این دروغ پردازی هاست. این شرکت کالاهای خود را برای کودکان به عنوان «بخشی از یک کودک تمام عیار» معرفی می کند و مدعی است که کالای ما مغذی است. این شرکت معلوم نمی کند که منظورش از مغذی بودن، دقیقاً چیست. ماده اصلی این نان، گندم سفید است که مواد غذایی و مقوی اصلی آن از میان رفته است. آرد سفیدی که این شرکت استفاده می کند، مضر نیست اما روند پخت این نان

ص: ۴۲

باعث می شود که ویتامین ها و دیگر مواد معدنی موجود در این آرد هم از میان برود. با این وضع، نان تولیدی این شرکت یکی از بهترین و مقوی ترین نان هایی است که مردم می شناسند؛ چرا که تبلیغات تلویزیونی چنین می گوید، حال آنکه واقعیت اصلاً این گونه نیست.

پروفسور ماندر(۱) در تبلیغات تلویزیونی خود می گوید: «سلول های عصبی در مغز شما نیازمند کلسیم برای انتقال علائم هستند و در صورت کمبود کلسیم، انتقال علائم به کندی صورت می گیرد.» هدف از این تبلیغ تلویزیونی این است که وانمود کند، کلسیم موجود در این نان، حافظه و عملکرد مغز کودکان را افزایش می دهد. کمیسیون بازرگانی فدرال امریکا، از تولیدکننده این نان ها به علت پخش این تبلیغات دروغین شکایت کرده است. این شرکت بسیاری دیگر از محصولات غذایی معروف امریکایی را نیز تولید می کند و بزرگ ترین فروشنده نان در کل کشور و توزیع کننده نان و کیک های کوچک در کل امریکا است.

یکی از خصوصیات آنکه نان تولیدی این شرکت واجد آن است، خصلت سفیدی است. تبلیغات تلویزیونی با تأکید بیش از حد بر سفیدی، خالص بودن و استرلیزه بودن، افراد را دچار سوءظن و کج خیالی در این زمینه می کنند. ماندر در این مورد می گوید:

شاید نیاز به تمیزی، جدی باشد؛ اما آن گونه که تبلیغاتچی ها می گویند، نیست. تمیزی را می توان از طریق آب و کمی پودر معمولی به دست آورد. حتی صابون های معمولی (صابون چربی) برای این کار کافی است. بزرگ ترین تمدن های جهان، برای میلیون ها سال، از همین طریق تمیزی را حفظ کرده اند.

ص: ۴۳

آنچه تبلیغ می شود، چیزهای دیگری است: سفیدی است که چیزی فراتر از تمیزی است؛ استرلیزه کردن است که از میان بردن همه جرم هاست؛ کف دار بودن است که یک عامل آرایشی و جانبی است و شیک و جدید بودن است که یک جایگزین برای اطمینان عمومی است.

کراس در موافقت با ماندر می نویسد: «امریکای در چنگال شرکت ها، به طور مداوم عوامل جدیدی را ابداع می کند تا از این طریق نیازهایی برای محصولات خود ایجاد کند... چیزهایی شبیه تولیداتی برای مقابله با عرق زیر بغل، شوره سر و خارش بدن و...».

او استدلال می کند که تبلیغات تلویزیونی، رویکردی مبتنی بر سه مرحله «ببین، بخواه و بخر» ایجاد می کنند که آثار آن بر همه بخش های اقتصادی و نژادی جامعه وارد می شود. تبلیغات فقط با هدف تأثیرگذاری بر تصمیمات مربوط به خرید، آن هم با ایجاد این تصور غلط که این کالاها وضعیت زندگی را بهبود می بخشند، عمل می کنند. آیا واقعاً فرقی می کند که شما کدام مارک از آدامس را بجوید و یا این که در کدام پمپ بنزین، بنزین بزنید؟ به راستی علامت پشت شلوار جین چه اهمیتی دارد؟ وظیفه تبلیغات این است که این ملاک ها را عمده کند.

جنبه دیگر تبلیغات این است که «انتخاب» ایجاد کند. وابستگی به یک مارک خاص، برای شرکت ها و تبلیغاتچی ها مهم است. به هر حال، یکی از راه های فروش یک کالا، ایجاد رقابت است. آیا تا به حال ندیده اید که در یک نمایش تبلیغاتی، مادری لباس های فرزندش را با دو پودر لباسشویی مختلف می شوید و آنها را با هم مقایسه می کند؟ حال این نکته را در نظر بگیرید که شرکت تولیدی Procter Gamble شرکتی است که پودرهای شوینده تایید،

گین، جیر، پونس، ارا، خبریز، درفت، دریل، اوری سنو و بولد را که همگی در زمره «شوینده های برتر» هستند، تولید می کند. از این رو، رقابت میان این انواع شوینده، درآمد حاصله را به یک شرکت اصلی باز می گرداند و اگر به دنبال شوینده ظروف هستید، همین شرکت انواع آن را از قبیل کسکد، مسترکلین، داون، جوی، سالوو و ایوری تولید می کند که با هم رقابت می کنند و برای هر یک از آنها خصوصیات و عنوان هایی می سازد که به واسطه آنها تبلیغ می شوند.

همه این انواع، اساساً یک کالا هستند که به شکل های مختلف بسته بندی می شوند. اگر شما از آن دسته افرادی هستید که مارک خاصی از حبوبات را در خانه مصرف می کنید، خوب است بدانید که تنها، شرکت ۶۵، General Mills نوع مختلف (که فقط در مارک متفاوت هستند) از هر یک از این حبوبات را به بازار عرضه می کند. به همین دلیل است که کراس می گوید: «تبلیغات تلویزیونی با ایجاد آزادی انتخاب، در واقع مردم را فریب می دهند.» چراکه شما به مارک خاصی از یک کالا وابسته می شوید که نه تنها فرقی با مارک دیگر ندارد، بلکه متعلق به همان شرکت است.

خانم کراس می گوید:

ما با انتخاب یک مارک خاص از کالا، در واقع این اعتقاد خود را بروز می دهیم که چیزهای تولیدشده توسط شرکت ها، می توانند معضلات را حل کنند، ترس ما را از میان ببرند و توخالی بودن ما را پر کنند. این که ما چه مارکی را انتخاب می کنیم، نسبت به این مسئله اساسی که ما از این طریق خرید را می پرستیم و به واسطه زبان تبلیغات تلویزیونی، این احساس در ما تقویت می شود، امری ثانوی و کم اهمیت است.

تبلیغات تلویزیونی یک تجارت بزرگ است. سایت «عصر تبلیغات» گزارش داد که در سال ۲۰۰۱، ۶/۱۸ میلیارد دلار صرف تبلیغات در تلویزیون های شبکه ای و ۳/۱۰ میلیارد دلار صرف تبلیغات در تلویزیون های کابلی شده است. کمیسیون ارتباطات فدرال (FCC) نیز گزارش داده است که در سال ۲۰۰۲ بیش از ۴۱ میلیارد دلار صرف پخش تبلیغات تلویزیونی در ایالات متحده شده است. در این سال، شرکت جنرال موتورز، ۸/۷۷۷ میلیون دلار صرف تبلیغات تلویزیونی در تلویزیون های شبکه ای کرده است. شرکت ۷/۷۲۳ Procter Gamble، ۴۷۱ میلیون دلار. این در حالی است که این شرکت ها و رقبای آنها هزینه های فراوانی را نیز صرف تبلیغات در تلویزیون های کابلی می کنند.

زمان تبلیغاتی شبکه های تلویزیونی به شدت گران قیمت است. برنامه های پر بیننده تلویزیونی، دریافت های کلان مالی برای گنجاندن تبلیغات در برنامه خود دارند. در پاییز ۲۰۰۳، شبکه NBC از طریق تبلیغاتی که در برنامه پنجشنبه شب خود انجام داد، در آمد بسیار بالایی داشت. برای یک سری تبلیغات سی ثانیه ای، شرکت فریندز ۴۷۳ هزار و پانصد دلار و شرکت ۴۱۴ Grace هزار و پانصد دلار دریافت می کنند. میزان قیمت این برنامه های تبلیغاتی، به تعداد بینندگان برنامه اصلی بستگی دارد.

مشخص است که با این قیمت ها فقط شرکت های بسیار ثروتمند می توانند به تبلیغات تلویزیونی دست یابند. مطابق بررسی ها، تبلیغات تلویزیونی خصوصاً در ساعت پر بیننده تلویزیون، صرفاً به صد شرکت برتر تعلق دارد؛ چرا که تنها شرکت های بزرگ هستند که می توانند برای سی ثانیه تبلیغ در

شبکه ۳۲۴/۳۱۰ CBS دلار پردازند و یا برای سه بار تبلیغ سی ثانیه ای در عصر یک روز، بیش از یک میلیون دلار پردازند.

اما بیشترین پرداخت پول را برای تبلیغات، چه چیزی تعیین می کند؟ جواب این است که رده بندی، رده بندی، رده بندی. منظور از رده بندی این است که مراکزی مانند مرکز تحقیقات رسانه ای نیلسون (۱) هر هفته برنامه های تلویزیونی را بر مبنای تعداد بیننده های آنها طبقه بندی و رده بندی می کنند. این آمار براساس درصد بینندگان ارائه می شود. مطابق آمار این مرکز، برای مثال در اول سپتامبر ۲۰۰۳، حدود ۴/۱۰۸ میلیون خانواده آمریکایی مخاطب تلویزیون بوده اند. یک برنامه پربیننده، برنامه ای است که بتواند، جمع کثیری از این جمعیت را مخاطب خود قرار دهد. به عنوان مثال، در آخرین هفته دسامبر ۲۰۰۳ برنامه «همه ریموند را دوست دارند» از شبکه CBS توانست، ۹/۴ درصد از این میزان مخاطب یعنی حدود چهارده میلیون نفر را به خود جذب کند. هزینه سی ثانیه تبلیغ در این برنامه، حدود یک چهارم یک میلیون دلار بود.

بنابراین، چنان که ویلیام بیکر و جورج دسارت در کتاب مشترک خود آورده اند:

تبلیغات تلویزیونی، تجارتی از طریق ارائه برنامه نیست. تبلیغات تلویزیونی، تجارت فروش تبلیغات و یا فروش زمان برای تبلیغات نیست، بلکه تبلیغات تلویزیونی به سادگی، تجارتی بر مبنای جمع کردن و فروختن مخاطبان است. به عبارت ساده تر، تجارت تلویزیون در کشور ما (امریکا) خرید و فروش چشم هاست.

ص: ۴۷

شبکه های تلویزیونی هم اصلاً مراقب کیفیت برنامه های خود نیستند و به همین دلیل است که گاه برنامه هایی قابل قبول و با کیفیت حذف می شوند؛ زیرا خوب بودن و بد بودن یک برنامه، برای شبکه های تلویزیونی اهمیتی ندارد. تلویزیون نگران کیفیت نیست، تنها چیزی که اهمیت دارد، جذب مخاطب بیشتر است. بیکر و دسارت می نویسند:

برای پخش کننده برنامه ها، بینندگان تبدیل به یک سری عدد می شوند و پولی که آن شبکه از تأمین کننده مالی برنامه ها دریافت می کند، به معنای سرانه ای است که برای هر یک بیننده داده می شود. بنابراین، براساس مدل بازار، برنامه سازی فقط یک کارکرد دارد: هر برنامه باید هر تعداد که می تواند، مخاطب بیشتر جلب کند. تنها معیار این خواهد بود که این برنامه چند نفر را می تواند جذب کند تا برنامه سازان به اهداف اقتصادی خود برسند.

به عنوان مثال، برنامه سری دوم جیک (Jake ۲.۰) بیش از یک میلیون تماشاچی در هر بار پخش خود دارد. با این میزان از بیننده، این برنامه در پایین ترین رتبه ها برای شبکه خود قرار می گیرد و به احتمال قوی، در فصل آینده چنین برنامه ای ادامه نخواهد یافت.

آینده

آینده تبلیغات تلویزیونی را استفاده از تکنولوژی و فرم برای تقویت قدرت فروش تشکیل می دهد. تکنیک های فراوانی وجود دارد که تبلیغاتچی ها از آن استفاده می کنند. یکی از این روش ها، استفاده از یک کالا در جای جای محتوای یک برنامه است که از آن به «مکان یابی محصول» تعبیر می شود. در این روش، به جای صرف پول برای دقایق خاصی برای تبلیغات، برخی

شرکت‌ها نمادها و محصولات خود را در خود برنامه نشان می‌دهند. با قرار دادن محصولات در درون برنامه‌های تلویزیونی، تبلیغات چی‌ها فرصت‌های بی‌شماری برای تبلیغ در طول برنامه پیدا می‌کنند. مثلاً، شخصیت فیلم از بطری مارک دار کوکاکولا- می‌نوشد یا روی یکی از محل‌های برنامه، مارک یک شرکت حک شده است. در طول سال ۲۰۰۳، هر یک از شرکت‌های کوکاکولا و فُورد(۱) و آمریکن آیدل(۲) و ۲۶، ATT میلیون دلار صرف این نوع از تبلیغ نموده‌اند.

وقتی شخصیت اصلی فیلم سوار یک ماشین فُورد می‌شود و یا یک کامپیوتر قابل حمل(۳) مدل اپل(۴) همراه خود دارد، آن شرکت برای قرار دادن نماد محصولات خود در فیلم، پول داده است. وقتی تعقیب و گریز یک فیلم توسط ماشین مخصوصی صورت می‌گیرد، آن شرکت خودروسازی میلیون‌ها دلار پول پرداخته است. مثلاً شرکت فراری(۵) برای این که مدل ۳۰۸i در برنامه (Magnum P.I) مورد استفاده قرار گیرد، هزینه پرداخته بود.

گاهی از شیوه‌ای دیگر استفاده می‌شود. در این شیوه، محصول یا نماد آن در صحنه واقعی وجود ندارد، اما از طریق دستکاری کامپیوتری در برنامه، آن محصول و یا نماد آن شرکت به نمایش گذاشته می‌شود. با استفاده از کامپیوتر، این کار، هم در مورد برنامه‌های زنده و هم در مورد

ص: ۴۹

۱- Ford.

۲- Idol.

۳- laptop

۴- Apple.

۵- Ferrari.

برنامه های از قبل ضبط شده، ممکن است. به عنوان مثال، شرکت پی.وی.آی (P.V.I: Princeton Video Image INC)، مدعی است که توانایی تبلیغات هم زمان مجازی و تقویت برنامه سازی در هنگام پخش مستقیم برنامه های ورزشی را دارد. این شرکت می تواند، در پخش مستقیم یک مسابقه ورزشی، کاری کند که بینندگان پشت لباس هر یک از بازیگران، یک نماد تبلیغاتی خاص را مشاهده کنند.

گاهی تبلیغات دیجیتال چنان ظرافتمندانه صورت می گیرد که تکان دهنده است. مثلاً در پخش مستقیم برنامه تحویل سال نوی «جشن هزاره» در میدان تایمز نیویورک، شرکت CBS از PVI خواست تا با استفاده از تبلیغات دیجیتالی به جای تبلیغات نصب شده NBC در میدان، تبلیغات CBS نمایش داده شود.

روش دیگر استفاده از کامپیوتر برای تبلیغات، اضافه کردن کالاها و نمادها پس از ضبط یک برنامه است. در این روش، کالا یا نماد یک شرکت به صورت های مختلف در فیلمی که قبلاً تهیه شده است، اضافه می شود. به عنوان مثال، شرکت تلویزیونی TNT در سال ۲۰۰۱ با PVI قراردادی منعقد کرد تا در پخش مجدد سریال «قانون و نظم» (Laworder) کالاها و نمادهای تبلیغاتی جدیدی اضافه شوند. در آن زمان، دنی ویلکینسن، رئیس وقت شرکت PVI، گفت: «شما پخش مجدد این سریال را با کالاهای جدید از شرکت های مختلف، آن هم به صورت کاملاً واقعی و تمیز مشاهده خواهید کرد».

این نوع از تبلیغات دیجیتال را باید حیرت انگیز دانست. شخصیت فیلم در این نوع تبلیغات، بدون آنکه بداند، از یک کالا با نمادی خاص استفاده می کند. مثلاً روی بطری ای که او از آن نوشیده است، مارک یک شرکت جعل می شود. روش دیگر، پاک کردن علائم و کالاهای شرکت هایی است که رقیب شرکت تأمین کننده مالی هستند. مثلاً نمادهای شرکت «میلر لایت» (Miller Lite) با

هزینه فراوانی که کوکاکولا برای تبلیغات در سریال دوستان (Friends) پرداخت، از سراسر این سریال حذف شد.

هنگامی که PVI با TNT برای تغییرات سریال قانون و نظم قرار داد بست، یکی از سخنگویان شرکت TNT مدعی شد: «ما همیشه به دنبال راه های مناسب تری برای قوی کردن رابطه تماشاکنندگان و بازاریابان بوده ایم.» به عبارت دیگر، این شبکه خواهان پول در آوردن از هر راه ... ممکن است ... ، البته به نوعی که برای بینندگان خیلی آشکار نباشد.

استفاده از دستکاری های کامپیوتری برای ایجاد نمادهای تبلیغاتی در تلویزیون، امری رو به افزایش است. با این حال، برخی از شبکه های تلویزیونی از تکنولوژی های دیگر بهره می برند. یک دستگاه سخت افزاری با عنوان ماشین زمان دیجیتال (۱) که تولید شرکت پرایم ایمج (۲) است، به شیوه ای ظرافتمندانه، تصاویر اضافی را از برنامه های زنده یا ... ضبط شده حذف می کند و پانزده الی شصت ثانیه زمان برای تبلیغات ایجاد می کند. این شرکت توضیح می دهد که محصول آنها «تکه های کوچک از تصاویر تکراری را حذف می کند و در طول کل یک برنامه، وقت اضافه برای تبلیغات ایجاد می کند».

شرکت پرایم ایمج توضیح می دهد که ما در یک برنامه زنده، پخش برنامه را با سی ثانیه تأخیر آغاز می کنیم، اما به مرور زمان و در طول برنامه، این تأخیر را به صفر می رسانیم. به این ترتیب، ما در طول یک برنامه سی دقیقه ای، سی ثانیه تبلیغات و ۵/۲۹ دقیقه اصل برنامه را پخش می کنیم.» این شرکت مدعی است، اطلاعاتی که در طول این سی دقیقه حذف می شوند، کاملاً غیرقابل شناسایی برای بینندگان هستند.

ص: ۵۱

۱- Digital time machine

۲- Prime image ine

شرکت‌هایی که تبلیغات تلویزیونی تولید می‌کنند نیز از تکنولوژی فشرده سازی استفاده می‌کنند، اما به شیوه ای دیگر. تکنولوژی فشرده سازی صوتی معمولاً برای تقویت نوع تبلیغات، مورد استفاده قرار می‌گیرد. اکنون استفاده از این روش امری مرسوم شده است که طی آن، تبلیغاتچی‌ها با تقویت صداها، میزان صداهایی را که حساسیت گوش آدمی را بیشتر برمی‌انگیزند، در تبلیغات خود افزایش می‌دهند و چون اکثر برنامه‌های تلویزیون از فشرده سازی صوتی استفاده نمی‌کنند، به نظر می‌رسد که تبلیغات تلویزیونی صدای بلندتری دارند. در میزان دسیبل‌های واقعی، فرقی میان برنامه‌ها و تبلیغات نیست، حال آنکه تکنیک فشرده سازی صوتی اساساً صداهای تبلیغات را تقویت کرده است.

آینده حقیقی تبلیغات تلویزیونی این است که تبلیغاتچی‌ها، میزان تبلیغات هر شبکه و نوع برنامه‌هایی را که آن شبکه پخش می‌کند، تعیین خواهند کرد. برخی از اخباری که ... FCC (گروه کاری مالکیت رسانه‌ها) منتشر می‌کند، حاکی از روندهای آتی صنایع تلویزیونی است.

خبری که با عنوان «جوانب تجربی ترجیحات تبلیغاتچی‌ها و محتوای برنامه‌های تلویزیون»، در دسامبر ۲۰۰۳ منتشر شد، بیان می‌دارد که در نهایت، تبلیغاتچی‌ها (و نه تماشاگران)، ... نوع برنامه‌های پخش شده در تلویزیون را معین می‌کنند. این خبر توضیح می‌دهد:

پخش‌های تلویزیونی، نشان دهنده یک بازار خاص است. در این بازار یک کالای عمومی توسط شرکت‌هایی خصوصی و منفعت طلب تولید می‌شود. شبکه‌های پخش، یک کالای عمومی را عرضه می‌کنند، ولی به طور مستقیم چیزی از تماشاگران دریافت نمی‌کنند. این شبکه‌ها درآمد خود را از تلفیق برنامه‌ها با تبلیغات تحصیل می‌کنند، که تماشاگران با هدف دریافت آن

کالای عمومی آن را می بینند. سپس شبکه ای زمان تبلیغات را به تبلیغاتچی ها می فروشد. نبود رابطه مستقیم میان خریدار و فروشنده در خدمات تلویزیونی، ... بازار را ناسالم می کند. چنان که پیش بینی های تئوریک مدعی هستند، هنگامی که در یک بازار، کالای عمومی تولید و عرضه شود، بازار با شکست مواجه می شود. یکی از این شکست های احتمالی این است که اهداف برنامه به سوی خواست های تبلیغاتچی ها تحریف شود.

تبلیغاتچی ها محتوایی را می پسندند که به بهترین وجه تبلیغات آنها را پوشش دهد. استفاده از یک تحقیق آماری منحصر به فرد نشان می دهد که تبلیغاتچی ها حاضرند، برای برنامه های کمدی و برنامه هایی که از بازیگران جوان استفاده می کنند، پول بیشتری پردازند، حال آنکه برنامه های خبری و سریال های پلیسی کمتر مورد توجه تبلیغاتچی ها قرار می گیرد و حتی پول کمتری برای آنها پرداخت می شود. در این تحقیق آماری مشخص شد که هفت برنامه خبری، پنج سریال پلیسی و ۳۸ سریال کمدی از سوی تبلیغاتچی ها مورد حمایت قرار گرفته اند. بنابراین، ترجیحات تبلیغاتچی ها محتوای برنامه ها را مشخص می کند.

توسعه سریع تلویزیون های کابلی و ماهواره ای را حداقل در بخشی از موارد باید محصول شکست تلویزیون های تحت حمایت تبلیغاتچی ها دانست. اکنون بیش از هر وقت دیگری در تاریخ تلویزیون، ... تبلیغاتچی ها ... محتوای برنامه ها را تعیین می کنند. تلویزیون همواره از خواست های تبلیغاتچی ها متأثر بوده است. در جهان کنترل رسانه ها توسط ابر شرکت ها، نه تنها برنامه ها اختصاصاً با تبلیغاتچی ها تنظیم می شوند، بلکه میزان تبلیغات نیز افزایش می یابد.

در خبر دیگری که با عنوان «یک تئوری در مورد تمرکز پخش رسانه ای و تبلیغات بازرگانی» در سپتامبر ۲۰۰۲ منتشر شد، آمده است که FCC به این جمع بندی رسیده است که تمرکزهای رسانه ای مورد مطالعه قرار گرفته توسط آنها، نشان از آن دارد که پخش کنندگان به این نتیجه رسیده اند که برای حداکثرسازی سود خود، باید بخش های اختصاص داده شده به تبلیغات را افزایش دهند. مطابق بررسی FCC این امر به معنی افزایش تقاضا برای زمان تبلیغات و افزایش قیمت زمان تبلیغات خواهد بود.

تبلیغات در تلویزیون، رفته رفته زمینه را برای ایجاد تلویزیون تعاملی فراهم می کند. در این تلویزیون، پخش کنندگان، آنچه را بینندگان می بینند و می خرند، کنترل و ثبت می کنند و آن گاه با به دست آوردن اطلاعات لازم و تهیه یک بانک کامل اطلاعات، خدمات بیشتری را به تبلیغاتچی ها عرضه می کنند تا برای هر قشر از مخاطبان، تبلیغات خاصی را هدف گیری کنند. تلویزیون تعاملی با عادات تماشاگران تغییر حالت می دهد، تا سود تبلیغاتچی ها را به حداکثر برساند.

هدف از مقاله حاضر این بود که بفهمیم، تلویزیون چیزی جز آوردن تبلیغات در خانه افراد نیست و شیوه های جدید تبلیغاتی که ذکر شد، تلویزیون را به یک آگهی تبلیغاتی بلندمدت تبدیل خواهد کرد. به این ترتیب، دیگر کسی نمی تواند مدعی شود که «مهم نیست، من تبلیغات تلویزیونی را نگاه نمی کنم»؛ چراکه اگر کسی تلویزیون ببیند، بناچار تبلیغات را تماشا می کند. (۱)

ص: ۵۴

چکیده:

در اوت سال ۱۹۹۰ شرکت کاکا کولا از نمایشگاه «جهان کاکا کولا» در آتلانتای جورجیا پرده برداری کرد. این شرکت خود را به عنوان شرکتی که «دست به یک تولید بی نظیر زده و مصرف کنندگان، این تولید را یک نوشیدنی گوارا و دل پسند جهان می دانند»، توصیف می کند. شرکت مذکور از طریق شرح نویسی، نمایش موزه مانند، خاطرات تبلیغاتی ویدیویی، توضیح زنده و بهره گیری از یک تکنولوژی ملموس و فعال، گاه شمار تاریخی نه چندان درستی از کاکا کولا ارائه می کند و در پایان چنین القا می شود که انتخاب این نوشیدنی، یک شانس بوده و برای خرید این سوغات، فرصت بزرگی پیش آمده است.

شرکت کاکا کولا، نمایشگاه «جهان کاکا کولا» را به عنوان یک منبع درآمد نمی نگیرد، بلکه به آن به عنوان پانزده میلیون دلار سرمایه گذاری در ایجاد ارتباط با عموم می نگیرد. هزینه بازدید از آن نیز برای دیدار کنندگان خیلی کم است (دو دلار و پنجاه سنت برای بزرگسالان). بالاخره این که، شرکت کاکا کولا مایل است، نمایشگاه جهان کاکا کولا به عنوان یک پیکره جغرافیایی در خدمت کاکا کولا باشد و به تصویری تبدیل شود که پیوسته

ص: ۵۵

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۲۶، ص ۲۳.

۲- Ted friedman.

مصرف کنندگان را به یاد کوکاکولا- بیندازد. برای رسیدن به چنین هدفی، کوکاکولا از جهان کوکاکولا به عنوان مکانی برای برپایی کنفرانس های مطبوعاتی، عکس های هنری و فعالیت های رسانه ای که به طور متعارف در دفاتر این شرکت برگزار می گردد، استفاده می کند. به عنوان مثال، عکسی که از روبرتو سی. گوئیزوتا، مدیر شرکت، در مقاله اخیر نشریه بیزینس ویک به چاپ رسیده است، او را در حالی که در سالن استراحت باشگاه کوکاکولا نشسته است، نشان می دهد.

در فروشگاه هدایای جهان کوکاکولا، کتابی با عنوان کوکاکولا، سوپرستار فروخته می شود. اگر کوکاکولا یک سوپرستار است، ... نمایشگاه جهان کوکاکولا هم سرزمین رحمت (1) است: این یعنی نهادینه کردن سوپرستار پروری. یا اگر بخواهیم از استعاره دیگری استفاده کنیم، باید بگوییم که آنجا واتیکان کوکاکولا، یعنی مکان ایدئولوژیکی این نوشیدنی است. نمایشگاه جهان کوکاکولا مکانی است که در آنجا شرکت کوکاکولا می تواند، همه مفاهیمی را که کوکاکولا طی ۱۰۵ سال به وجود آورده و آنها را به شکل یک تاریخ رسمی کوکاکولا جعل کرده و به شکل ایدئولوژی رسمی کوکاکولا در آورده، همه را با هم در زیر یک سقف جمع کند.

... چیزی که در همه بخش های نمایشگاه جهان کوکاکولا مبهم ... می ماند، پرسش در مورد مالکیت و کنترل آن است: چه کسی مالک کوکاکولا است؟ جهان کوکاکولا به طور پیوسته به بازدیدکنندگان می قبولاند که این مکان یک «چشم انداز در مقابل دیدگان مصرف کننده» و یک تاریخ فرهنگی در مورد کوکاکولا است. البته این، گونه ای عجیب از تاریخ فرهنگی است که نه از

ص: ۵۶

پایین به بالا، بلکه از بالا به پایین روایت شده است. این شرکت داستان خودش را به طور انحصاری از میان موضوعاتی مطرح می کند که آنها را خود شرکت کوکاکولا خلق کرده است. با ارزش تلقی شدن شرکت کوکاکولا به تلاش مداوم شرکت در حفظ و کنترل نگاه عموم به تولیدات آن وابسته است. سرمایه کوکاکولا، ۱۰۵ سال تبلیغات است که طی آن توانسته برای تولیدات خود هویتی را شکل دهد. کوکاکولا- هر کار تجاری را که صورت می دهد و هر ابتکاری را که در رقابت های بازاریابی از خود بروز می دهد، به گونه ای ریشه در همین سرمایه اش دارد.

نمایشگاه جهان کوکاکولا برای این که بتواند انتخاب نماید که چگونه از تولید خود تعریف کند، مجبور است با یک سؤال دیگر دست و پنجه نرم کند؛ این که: چه رابطه ای میان مجموعه مفاهیمی که این شرکت آنها را به کوکاکولا ربط می دهد، با واقعیت مایع نوشیدنی کوکاکولا وجود دارد؟ جهان کوکاکولا در نحوه پاسخ دادن به این سؤال، به گونه ای متفاوت با دیگر موزه ها و جاذبه های متعلق به این شرکت عمل می کند. به جای سخن گفتن در مورد ماهیت محصولات تولیدی خود، از نحوه بازاریابی اش سخن می گوید. همین «چشم انداز در مقابل دیدگان مصرف کننده» که تاریخ شکل گیری سمبلیک کوکاکولا را بازگو می کند، موردی است که به جهان کوکاکولا اجازه می دهد تا به طور کامل مفاهیم رسمی تولیداتش را ترسیم و القا کند. اما بازگو کردن تاریخ یک محصول از طریق ارائه تاریخ بسته بندی آن، همواره این ریسک را به همراه دارد که به طور ضمنی القا کند، چیزی که درون بسته است، اهمیت کمی دارد. مثلاً بارها این واژه ایجاد می شود که خود نوشیدنی کوکاکولا در پشت علامت ویژه کوکاکولا پنهان شود. جهان کوکاکولا تلاش می کند، با این واژه مقابله نماید؛ بدین طریق که تاریخ بسته بندی کوکاکولا را در چارچوبی

قرار می دهد که این چارچوب اصرار دارد، ثابت کند که این مایع ذاتاً ماده ای ارزشمند است.

جهان کوکاکولا برای آنکه تاریخ کوکاکولا را مشعشع و مورد احترام جلوه دهد، به بسیاری از تجملات داخل موزه متوسل می شود و در همان حال، بسیاری از اسباب و لوازم را نیز برای توجه عموم و جذب توریست به خدمت می گیرد. این روش ما را کاملاً به یاد شیوه های جذب دینی می اندازد، به عنوان مثال: دو بخش مربوط به EPCOT، که «جهان آینده» و «ویتترین جهان» نام دارند.

استفاده از کلمه «جهان»، چیز دیگری را نیز به طور ضمنی در مورد جهان کوکاکولا به ذهن متبادر می کند: این که جهان کوکاکولا با دیسنی در ایدئولوژی مدینه فاضله بین المللی شریک است.

این دیدگاه ریشه در تصور «خانواده بشری» دارد. طبق این دیدگاه، هر چند فرهنگ های متفاوت ممکن است جذابیت های بسیاری داشته باشند و این تفاوت های ظاهری شایان توجه باشند، ولی در ژرفا، همه ما مثل هم هستیم. نمایشگاه عکس رولاند بارتز در توصیف مضمون ریشه «خانواده بشری»، به درستی می تواند، تصویری را که در ماورای جمله مشهور دیسنی لند که «این یک دنیای کوچک است» قرار دارد، توصیف نماید. این تصور چنین است:

انسان ها همه جا یک جور به دنیا می آیند، کار می کنند، می خندند و می میرند و اگر هم برخی از ویژگی های بومی در این موارد وجود داشته باشند، باز هم باید گفت که حداقل «طبیعت» انسان ها عین هم است و این که، تفاوت های آنها تنها ظاهری است و بر شکل مشترک آنها تأثیری ندارد.

... نمایشگاه دنیای کوکاکولا- به خاطر تصورات خاصی که نسبت به الزامات مشترک بشری دارد، از این سنت پیروی نمی کند. در مدینه فاضله بین المللی کوکاکولا، به جای طبیعت، مصرف جهانی کالا - کوکاکولا - است که انسان ها را با هم پیوند می دهد. دلالت ضمنی اش این است اگر هر فردی در جهان، کوکاکولا بنوشد، ... همه ما در صلح و دوستی برادرانه خواهیم زیست! این نوع نگرش، به طرز بسیار جالبی در تبلیغات تجاری مشهور «هیل تاپ» ۱۹۷۱ کوکاکولا بیان شده است؛ موردی که نمایشگاه جهان کوکاکولا آن را به یادگار نگاه داشته است. یک دسته هم سُراییان کودک از ملیت های مختلف یک جا جمع می شوند و در حالی که کوکاکولا- در دست دارند، چنین آواز می خوانند: «مایلم که به جهان یاد دهم، با هماهنگی کامل آواز بخوانند / مایلم که به همراه جهانیان یک کوکاکولا بخرم تا همه با هم باشیم». درکی که از تبلیغات تجاری هیل تاپ بر جای می ماند، احساسات بین المللی کوکاکولا است: درک این دلالت ضمنی، که آنچه جهانیان را با هم پیوند می دهد، به طور اخص محصولات امریکایی است.

نمایشگاه جهان کوکاکولا- داستان برگرفته از شرکتش را درباره کوکاکولا، به شیوه ای دقیقاً دستکاری شده، به صورت روایت های مرتبط با هم بازگو می کند. در این نمایشگاه، تنها یک مسیر گاه شمار وجود دارد و بازدیدکننده مجبور است، همان مسیر را از ابتدا تا انتها طی کند. برای درک این که روایت مذکور چگونه ساخته شده است، این مقاله را نیز براساس ترکیب همان مکان شکل می دهیم و قدم به قدم از میان نمایشگاه جهان کوکاکولا می گذریم. علاوه بر آنچه گفته شد، نمایشگاه جهان کوکاکولا به طرز عجیبی یک مکان پر سر و صدا بوده و پر از صداهای درهم و برهم، برق فیلم های ویدیویی

و

جلوه های حواس پرت کن است که در نتیجه، یک وضعیت پایدار هیجانی و حساسیت برانگیز ایجاد می شود.

همان طور که از میان نمایشگاه جهان کوکاکولا می گذرم، سعی دارم که فقط براساس مقاصدی که جهان کوکاکولا در نظر دارد، تحلیل نکنم، بلکه علاوه بر آن، می خواهم دریابم که موفقیتش در چیست؟

نمایشگاه جهان کوکاکولا در قلب ناحیه توریستی آتلانتا قرار گرفته است و از طریق یک محوطه سنگی بزرگ و یک فواره نورانی، به تفرجگاه زیرزمینی آتلانتا که اخیراً بازسازی شده است، متصل می شود. از این مکان معمولاً از زاویه ای عکس گرفته می شود که گنبد بالا و شانه چپ نمایشگاه قرار می گیرد و آن را می پاید. علاوه بر آن، هر چند فقط سایه ساختمان ایالتی در عکس پیداست، ولی دولتی بودن آن در تصویر مشخص است. این ساختمان هم به گونه ای مقارن با کنگره، در سمت راست عکس قرار می گیرد. این تصور در مورد قدرت شرکت کوکاکولا در آتلانتا غلو نمی کند؛ چراکه مجریان این شرکت سوابقی مثل شهردار، نیکوکار و مسئول نهادهای مدنی شهر را طی قرن بیستم داشته اند.

مورد مهم در نمای بیرونی نمایشگاه جهان کوکاکولا، یک علامت نئون قرمز رنگ بسیار غول پیکر است که بر سر در ورودی اصلی آن به صورت معلق آویزان شده است. یک صفحه مدور چرخان دو طرفه (که یک طرف آن کلمه کوکاکولا و طرف دیگر کلمه «کوک» نوشته شده است)، توسط شبکه ای سیاه رنگ و کروی شکل احاطه شده است. نکته ای که مورد غفلت روزنامه نگاران قرار می گیرد، ولی مطالب مطبوعات کوکاکولا آن را آشکار

می کنند، اهمیت همین شبکه است. صفحه موردنظر به وسیله یک «کره شبکه مانند و دارای طول و عرض جغرافیایی که نشان دهنده زمین است» احاطه شده است. نمایشگاه جهان کوکاکولا از همان بدو کار خود به طور خیلی جدی بر این ادعا تأکید می کند که کوکاکولا در مرکز جهان قرار دارد.

بازدیدکنندگان با گذشتن از زیر این علامت غول پیکر و ورود به ساختمان (اگر در یک آخر هفته شلوغ باشد، این ورود می تواند تا یک ساعت انتظار کشیدن را هم به همراه داشته باشد)، از یک کارمند مؤدب جهان کوکاکولا بلیت می خرنند و سپس از میان تعدادی از درهای گردان دارای تکنولوژی بالا عبور می کنند و بعد پایین می روند و وارد یک سالن کوچک در کنار آسانسور ورودی می شوند. این سالن عبوری به پنجره هایی آراسته شده است که از درون آنها فروشگاه سوغات بزرگ جهان کوکاکولا قابل مشاهده است: «بازار تجاری کوکاکولا». این نخستین نگاه دزدانه بازدیدکنندگان تازه وارد به چیزی که هدف سفر آنها بوده است، خرید این سوغات ها را طی دور زدن و بازدید کردن، الزامی می کند.

با از راه رسیدن آسانسور، بازدیدکننده به طبقه سوم جهان کوکاکولا یعنی جایی که نمایشگاه آغاز می گردد، برده می شود. افراد داخل آسانسور به یک سرسرای کوچک که به نخستین غرفه نمایشگاه منتهی می گردد، وارد می شوند.

یک بازدیدکننده که در راهروی ورودی می ایستد، در آستانه در نخستین گالری نمایشگاه قرار می گیرد. او وقتی ... از در عبور می کند، در بالای سرش در سرسرا، حلقه بطری های کوکاکولا می چرخد. بازدیدکننده وقتی این بطری ها را با نگاه خود پی گیر می شود و به منبع آنها می رسد، با دستگامی مواجه می گردد که در حال پر کردن صدها بطری کوکاکولا و درپوش گذاشتن

بر روی آنهاست. یک پلاک نیز در این روند پر کردن فانتزی بطری ها، به آنها برچسب می شود: «برچسبی که به مصرف کنندگان کوکاکولا در سراسر جهان سلام می کند».

پر کردن فانتزی بطری ها در جهان کوکاکولا، در واقع، برگردان کاملاً خلاصه شده و دارای ظرافت از مرحله پر کردن بطری های کوکاکولا- است. بطری های خالی کوکاکولا به سمت جلو برده ... و در پایین، داخل دو جعبه هم اندازه قرار داده می شوند. سپس از آنجا به سمت بالا می روند و در میان گیره های استادانه قرار می گیرند و توسط یک ظرف گول پیکر حاوی «کربنات سدیم(۱)» پر می شوند و سپس درپوش روی آنها قرار می گیرد و خارج می شوند. پر کردن بطری ها در پروسه بازاریابی، یک تمثیل است که «جهان کوکاکولا» براساس آن، گاه شمار نمایشگاه خود را ترتیب می دهد: پر کردن بطری ها یک اقدام فیزیکی در بسته بندی تولیدات است و علاوه بر آن، به جزئیاتی که نمایشگاه جهان کوکاکولا از پروسه تولید ارائه می کند، بسیار نزدیک است. در هیچ کجای نمایشگاه فوق، کلمه ای درباره کار ویژه و بسیار مهم شرکت کوکاکولا آورده نمی شود. چگونگی تولید عصاره کوکاکولا در واقع تا همین اواخر، درآمدهای کوکاکولا انحصاراً از فروش همین عصاره ها به دست می آمد. بنابراین، برخلاف ادعای شرکت مذکور، استفاده کنندگان از کوکاکولا قانوناً مستقل از شرکت کوکاکولا هستند.

نمایشگاه جهان کوکاکولا تصدیق می کند که پر کردن انتزاعی و فانتزی بطری ها نمی تواند به عنوان پروسه پر کردن بطری ها در شرکت کوکاکولا در

ص: ۶۲

نظر گرفته شود. حذف بسیاری از اطلاعات واقعی در آن، خیلی هویدا است. به همین خاطر، جهان کوکاکولا پر کردن فانتزی بتری ها را با نمایش همراه کرده است که در آن «دستاورد های پر کردن بتری کوکاکولا از اوایل دهه ۱۹۹۰ تا زمان حاضر» بازگو می شود. چیزی که در این نمایشگاه بسیار برجسته است، دو فیلم ویدئویی است که همواره در معرض دید است. یکی از آنها سندی است که از روند پر کردن بتری در سال ۱۹۱۹ فیلم برداری شده و دیگری مربوط به همین روند و متعلق به زمان حاضر است. نمایش هم زمان این فیلم های ویدئویی نیز جالب است؛ زیرا این فیلم ها در تمام نمایشگاه جهان کوکاکولا، تنها مواردی هستند که به بازدیدکننده درباره بخشی از تولید دستی کوکاکولا اطلاعات می دهند. البته این فیلم ویدئویی نیز که به وضوح از مونتاژ نامربوط صحنه های چند کارخانه پر کردن بتری های مختلف درست شده است، از همین پر کردن بتری هم اطلاعات زیادی به دست نمی دهد. این فیلم بر روی پروسه ای متمرکز نشده است، بلکه بتری ها و قوطی های کوکاکولا را نشان می دهد و فقط آنها را به تصویر می کشد و همان اهداف بزرگی را که کوکاکولا در عرصه تجاری برای خود متصور است، بسیار برجسته می کند. نتیجه اش، روال دیگری از اسطوره سازی و ایجاد ظرافت است. این فیلم های ویدئویی با به نمایش درآوردن پروسه پر کردن بتری به شکل یک فعالیت چرخشی (دستگاه ها)، واقعیت زحمتی را که هر کارگر می کشد، کتمان می کنند؛ یعنی از بازگویی هشت ساعت کراخت کردن ذهن طفره می روند.

سه مورد تأسیساتی که کوکاکولا جهت ارائه در فیلم ویدئویی انتخاب می کند، متعلق به امریکا، انگلستان و ژاپن است. جهان کوکاکولا آشکارا اعلام

می کند که مصرف جهانی کوکاکولا، ابزاری برای وحدت جهان است. اما نگاه به این مسئله از زاویه دیگر، نشان می دهد که تولید بین المللی کوکاکولا بیشتر مسئله ساز است و شرایط کار برای مصرف کنندگان کوکاکولا در سراسر جهان بسیار با هم فرق دارد.

فیلم ویدیویی مربوط به پر کردن بطری ها، به جای آنکه به بهره کشی از نیروی کار در جهان سوم پردازد، به پوشش دادن تأسیسات در کشورهای صنعتی که در آنها کارگران به وضوح از سطح استاندارد نسبتاً بالایی از زندگی برخوردارند، محدود می شود. نمایشگاه جهان کوکاکولا- پس از آنکه در بخش مقدماتی پر کردن بطری های خود به نتیجه گیری می پردازد، آماده می شود که درباره تاریخ کوکاکولا- سخن آغاز نماید؛ به ویژه این که داستان را از اختراعات در مورد نوشیدنی ها شروع می کند. اگر نقش غرفه پر کردن بطری ها در نمایشگاه این است که جسم کوکاکولا- را عرضه کند، نقش غرفه نمایشگاه اختراعات هم این است که روح آن را عرضه نماید. جهان کوکاکولا باید فرمول خود کوکاکولا را که ذاتاً با ارزش است، نشان دهد، به طوری که تاریخ یکصد ساله بازاریابی - که ادامه هم دارد - خود، تجلی طبیعی ارزش این مایع است و دستکاری و ایجاد تقاضای صرف، در این میان نقشی ندارد. داستان اختراع کوکاکولا، فرصت کاملی را برای جهان کوکاکولا به وجود می آورد تا بی نظیر بودن و دارای کیفیات قوی بودن را بر این نوشیدنی بار نماید.

نمایشگاه جهان کوکاکولا به دو طریق از عهده این داستان پردازی برمی آید. در حالی که فرد وارد نخستین غرفه می شود، ابتدا فرد متوجه صدا و نوری می شود که از یک صفحه بزرگ ویدیویی در گوشه سمت چپ

به چشم می آید؛ جایی که یک پوستر تبلیغاتی با عنوان «تحقیق برای نوشابه» وجود دارد. سپس کار بر روی دیوار سمت راست وی آغاز می گردد و نمایش تاریخی، با اختراع کوکاکولا- شروع می شود. در این هنگام دام دلوئیس در یک فیلم کمدی شش دقیقه ای می درخشند و در نقشی بازی می کند که در جزوه بازدیدکنندگان با عنوان «یک سری از شخصیت های تاریخی که همه برای کامل کردن این نوشیدنی تحقیق کرده اند» توصیف می شود. سقراط تشنگی اش را با شوکران رفع می کند؛ دکتر جکیل فکر می کند که توانسته نوشابه کامل را کشف نماید و سپس آقای هاید و غیره نشان داده می شوند. هر کدام از این شخصیت ها چهره های کلیشه ای خارجی هستند. در این هنگام، کاریکاتورها شکل اهانت آمیز و مهاجم به خود می گیرد. به عنوان مثال، دلوئیس در نقش جنگ سالار ژاپنی، به صورت کاذب می جهد - این ژاپنی به صورت نامفهوم و با حالتی تند و سریع می گوید: «هاری - کاری».

وقتی کوکاکولا- کشف می شود، صدای فیلم ویدیویی به طور ناگهانی عوض می شود. دلوئیس در این هنگام به شکل یک لیموناد فروش قرن نوزدهم درمی آید. از وی درخواست لیموناد می شود و او ناگهان با ظرف لیموناد برخورد می کند و آب حاوی کربنات را به شربت داخل لیوان اضافه می کند. نتیجه، آن طور که راوی فیلم به صورت منقطع به ما می گوید، «یک حادثه خوشحال کننده» است؛ یعنی اختراع کوکاکولا. هرچند این ایده که کوکاکولا «آخرین نوشابه» است، اغراق گویی است و احتمالاً باید با طنز و تمسخر همراه باشد، ولی در فیلم مذکور، بدون هرگونه پوزخندی این ادعا صورت می گیرد.

این تصادفی نیست که کوکاکولا- به وسیله امریکایی ها کشف می شود. فیلم «تحقیق برای نوشابه» از کمدی به عنوان یک دستاویز بهره می گیرد تا مخالفت نداشتن نمایشگاه جهان کوکاکولا را با نژادپرستی نشان دهد. توسل به این نژادپرستی در آغاز کار، در مقایسه با ایدئولوژی زیرکانه تر نژادپرستان بین الملل گرای کوکاکولا، که بعداً با تردستی عَلم شده، رویکردی خام و ناپخته بود، این موضوع را تأیید می کند که کوکاکولا در ذات خود، یک تولید امریکایی است و چون امریکایی بوده، برتر است.

فیلم «تحقیق برای نوشابه» از آنجا که حالت تفریحی و سرگرمی دارد، خود را به صحت و درستی تاریخی مقید و موظف نمی بیند و دیگر مواردی که در جهان کوکاکولا به نمایش درآمده اند نیز همین حالت را دارند. در واقع، این مسئله مبهم می ماند که دقیقاً چطور و چه وقت، ترکیب شدن کوکاکولا- با آبِ دارای کربنات اتفاق افتاده است. حتی اگر این ترکیب شدن، آن طور که در فیلم ویدیویی به نمایش درآمده، حادثه ای خوشحال کننده بوده است، مشکل ... بتوان پذیرفت که این اختراع به یکباره و به صورت غافلگیرانه رخ داده باشد. روبرت تدلو، مورخ بازرگانی، چنین یادآور می شود: «چیزی که در آتلانتا در سال ۱۸۸۶ ظهور یافت، یک تولید مجزا یا اولیه نبود. آبِ دارای کربنات که طعم انواع مختلف شربت ها را گرفته باشد، سال ها بود که به شکل پرشده در بطری و همچنین ظروف دارویی وجود داشته است».

درست در مقابل اسطوره سازی «تحقیق برای نوشابه»، اگر نگاهی آزاد به تجلیات تاریخی داشته باشیم، گزارش های واقعی را درباره اختراع کوکاکولا- به دست می آوریم. این رویکرد به روزهای آغازین اختراع، نگاه سریع تری دارد. دلیلش شاید آن باشد که کوکاکولا یک گذشته منقطع داشته ... و نخستین دارایی این شرکت مدیون آن است. این خیلی مایه بدنامی است که بسیاری از

منابع ادعا می کنند، این نوشابه در ابتدا دارای کوکائین بوده است. شرکت کوکاکولا این ادعا را با سر و صدای زیاد انکار می کند و جهان کوکاکولا نیز به همراه دیگران آن را نادیده می گیرد.

حتی اگر این ادعا نادرست باشد، نمی توان این حقیقت را انکار کرد که کوکاکولا کار خودش را با نوشیدنی شروع نکرد، بلکه برای ساخت داروی بیماران فعالیتش را آغاز نمود. در همان حال که شهرت تولیدات کوکاکولا افزون می شد، این شرکت به این حقیقت پی برد که استعداد تولید نوشیدنی را بیشتر از دارو دارد؛ اما به تبلیغاتش سال ها ادامه داد تا با میراث تاریخی ابتدایی خود به گونه ای کنار بیاید. همان که تدلو یادآوری می کند: تبلیغات کوکاکولا تنها به این خاطر طراحی نشده است که محصولا-تش را به مصرف کننده نهایی بفروشد، بلکه این تبلیغات در راستای دفاع از کوکاکولا در مقابل بسیاری از ادعاها مبنی بر این که این نوشیدنی دارای مقادیر خطرناکی از کوکائین، الکل یا کافئین است نیز صورت می گیرد... حتی با یک نگاه سطحی به چهار جلد کتاب نخستین تبلیغات کوکاکولا، این موضوع آشکار می شود که همه تلاش های شرکت، جنگ با ادعاهایی است که می گویند، این نوشیدنی برای سلامتی خطر دارد.

به هر ترتیب، با یک نگاه سریع مشابه به جهان کوکاکولا، درمی یابیم که در آنجا نیز چنین چیزهایی مطرح نمی شود. این نوع تبلیغات، به صورت سیستماتیک حذف شده است.

بازدیدکننده با پشت سر گذاشتن نمایشگاه نخست، با محدوده کوچکی مواجه می شود که به غرفه دوم نمایشگاه بازمی شود. این راهرو دارای چند غرفه ویدیویی قابل لمس است که به شکل قوطی های کوکاکولا ساخته شده اند. در آنجا غرفه های «پنج گانه» وجود دارند که فیلم های کوتاهی در آنها

نمایش داده می شوند. این فیلم ها تاریخ ورود کوکاکولا- به امریکا را یک جا نشان می دهند. در غرفه اول، از سال ۱۸۸۶ (سال اختراع) کوکاکولا تا سال ۱۹۴۰ پوشش داده می شود، بدین ترتیب که این دوره به یازده بخش جداگانه پنج ساله تقسیم می شود. گروه دوم غرفه های راهرو، این داستان را تا به امروز ادامه می دهند.

این فیلم ها حلقه اتصال جهان کوکاکولا به دنیای خارج است؛ مکانی که جهان کوکاکولا در آنجا تاریخ عمومی بیشتری را بازگو می کند و خود را نیز درون تاریخ جای می دهد. این فیلم ها یک بنیاد تاریخی از ایدئولوژی مدینه فاضله بین المللی شدن جهان کوکاکولا را عرضه می کند. ساختار چینش هر کدام از این فیلم های پنجگانه ویدئویی نیز اساساً مثل هم هستند. هر کدام از دوره های پنج ساله، حول و حوش یک موضوع محوری سازمان دهی شده اند. مثل اسکان در شهرها، توسعه به سمت غرب و... هر کدام از این فیلم های ویدئویی با هشدار یک روایت کننده که این موضوعات را معرفی می نماید، آغاز می شود. نصف اول تا دوسوم فیلم های ویدئویی، شامل حوادث گاه شمار بوده و تاریخ دوره موردنظر را براساس همان موضوع ها به نمایش می گذارند. سپس بخش آخر هر کدام از این فیلم های ویدئویی به این مسئله می پردازند که در دوره موردنظر - هم زمان با تحولات امریکا و یا جهان به عنوان یک کل - کوکاکولا چه وضعیتی داشته است. ارتباط دادن برخی از بخش های این فیلم ها واضح است که با زحمت صورت گرفته است. در برخی موارد، این کار به خوبی انجام نگرفته است، اما تأثیر کلی این فیلم ها و چیزی را که به هر فرد از طریق آنها خورانده می شود، عبارت از این است که کوکاکولا اساساً در

مرکز تاریخ قرار دارد. هر دوره تاریخی به نظر می رسد که توسط کوکاکولا و براساس نیازی که این شرکت دارد، بسته بندی شده است!

با گذر از کنار نخستین طاق های ترمینال های پنجگانه، وارد غرفه گالری دوم می شویم. این اتاق، تاریخ کوکاکولا را از میانه دهه ۱۹۲۰ تا میانه دهه ۱۹۵۰ پوشش می دهد. اولین چیزی که احتمالاً توجه بازدیدکننده را در این اتاق جلب می کند، «بارتر سودا فونتین» (فواره منبع کربنات سدیم) است که به تقلید از فواره کربنات سدیم متعلق به دهه ۱۹۳۰ ایجاد شده است. دو دیوار و یک پنجره که از تبلیغات کوکاکولای این دوره پر شده است، فواره را از محوطه نمایشگاه اطرافش جدا می کند. در داخل، یک کارمند بخش که لباس یک «لیموناد فروش» را پوشیده، به صورت ادواری نشان می دهد که چگونه کوکاکولا در طی سال ها تولید شده است.

در غرفه «فواره کربنات سدیم»، چنین وانمود می شود که این غرفه معانی و مفاهیم گسترده تر کوکاکولا در فرهنگ عامه را عرضه می نماید؛ اما در واقع تنها، محصولاتی را که ریشه در آن شرکت دارند، عرضه می نماید. یک عرضه تمام و کمال مفاهیم، باید حمله به انحصارگری نمایشگاه جهان کوکاکولا را در بر بگیرد و ریسک عرضه همه اظهارات را که بسیاری از آنها ممکن است نسبت به این محصول حالت انتقادی داشته باشند، بر خود هموار کند. بدین ترتیب، جهان کوکاکولا تنها مباحث می کند که فواره کربنات سدیم، بازتولید یک فواره واقعی در «باکس لی» جرجیا است؛ همان جایی که کارولین میلر نویسنده می نشیند و در حالی که رمانش - برنده پولیتزر سال ۱۹۳۴ - را می نویسد، کوکاکولا را مزه مزه می کند و بره ای را در آغوش دارد. اما جهان کوکاکولا به بسیاری از آثار نویسندگان، عکاسان، فیلم سازان و هنرمندان

مستقل امریکایی، که در انتقاد از کوکاکولا سخنرانی و استدلال کرده اند یا در آثارشان آن را آورده اند، هیچ اشاره ای نمی کند.

علاوه بر آن، جهان کوکاکولا بر روی دیوارهای خود تعدادی از آگهی های تبلیغاتی کوکاکولا را به وسیله هنرمندان مشهور نقاشی کرده است، اما هیچ هنرمند مستقلی در ترکیب پیکره کوکاکولا نقشی نداشته است. مثل بطری های کوکاکولای اندی وارهل یا عکس های واکرایوانز. به علاوه، از میان تعداد یادداشت هایی که در مورد کوکاکولا نوشته شده و به نمایش درآمده است، همه آنها، به جز تعداد اندکی، متعلق به اعضای هیئت رئیسه کوکاکولا بوده است.

چیزی که خیلی آدم را از جا می پراند، سخن کوتاه روبرتو گویزتا، رئیس شرکت کوکاکولا، است: «جهانی فکر کن، محلی عمل کن».

بقیه نمایشگاه غرفه دوم، تاریخ کوکاکولا را ادامه می دهد و جنگ جهانی دوم و تحولات پس از آن را در برمی گیرد. جنگ جهانی دوم عامل قاطعی در تحکیم تصویر امریکایی کوکاکولا و همچنین در غلبه این کشور بر بازارهای جهانی است. پایان جنگ جهانی دوم، برای کوکاکولا- شرایط بی سابقه ای را در سطح بین الملل فراهم کرد. جهان کوکاکولا در مورد رابطه میان جنگ طلبی ارتش امریکا و توسعه بین المللی کوکاکولا، آرام پیدال می زند، اما در عوض، به آرامشی که این نواشابه برای امریکایی ها در خلال جنگ به وجود می آورد، متمرکز می شود. اما پایان جنگ جهانی دوم نقطه عطف است و همان طور که آخرین بخش عرضه غرفه دوم هم بدان نام آراسته شده ... کوکاکولا «در چهارراه جهان» واقع شده است.

یک سرسرا از غرفه دوم نمایشگاه، به آخرین بخش طبقه سوم ... و نمایش در سالن تئاتری که در جزوه بازدیدکنندگان از آن با عنوان «یک جشن سیزده دقیقه ای در مورد زندگی کوکاکولا در سراسر جهان»، و «هر روز زندگی شما» یاده شده، منتهی می شود. «هر روز زندگی شما» به گونه ای طراحی شده است که باعث خیره شدن بازدیدکنندگان شود. این فیلم در بیش از ده - دوازده کشور شش قاره جهان فیلم برداری شده است. مضمون این فیلم روایتی نیست و قطعات کوچکی از فعالیت های مرتبط با کوکاکولا- را به صورت درخشان و برجسته، یکی پس از دیگری نشان می دهد. برخی از این قطعات به لحاظ موضوعی به هم مرتبط اند. به عنوان مثال، یک بخش آن، رشته ای از نقاط تفریحی در سراسر جهان را به نمایش می گذارد. بسیاری از موارد این فیلم ویدیویی، حالت خلاصه به خود می گیرد و چشم اندازهای بسیار بزرگ را به هم پیوند می دهد. در موارد دیگر نیز تصاویر کوچکی را نشان می دهد؛ مثل یک صحنه حادثه ای که در آن یک ستاره موسیقی راک تایلندی، کامیون حامل کوکاکولا را در صحنه ای واژگونه می کند تا به اعضای کنسرت خویش کوکاکولا بدهد. هر چیزی که نشان داده می شود، فیلم برداری آن حالت جذاب به خود گرفته و در فیلم سعی می شود، موضوعات به شکل گاه شمار ارائه شود. این فیلم، بیان ایدئولوژی جهان گرای کوکاکولا در نمایشگاه جهان کوکاکولا است؛ این تصور که مصرف جهانی کوکاکولا، دنیا را به یک تصویر زیبا تبدیل می کند و تفاوت ها در این دنیای برادرانه، حالت سطحی دارد.

پارامترهای این بین الملل گرایی، در تصاویر بسیار طولانی و در جای جای فیلم هر روز زندگی شما نمایش داده می شود، صحنه هایی که تا پایان فیلم

عرضه می شوند. در یک فرودگاه شلوغ توکیو، یک کودک کوچک امریکایی از خانواده اش جدا می افتد. او در میان شلوغی فرودگاه متحیر است و قادر نیست علاءیم عجیب و غریب را بخواند یا به زبان مردم آنجا حرف بزند، تا درخواست کند، راه را به او نشان بدهند. ناگهان وی به یک چیز آشنا خیره می شود، آن یک ماشین کوکاکولا است. وقتی به این ماشین می رسد، به خانواده اش می پیوندد!

فیلم هر روز زندگی شما، که به عنوان نقطه ثقل ایدئولوژی جهان گرایی نمایشگاه جهان کوکاکولا دانسته می شود، تنها در مورد کار ویژه جهانی کوکاکولا- سخن نمی گوید، بلکه به نقش جهانی شرکت کوکاکولا- نیز توجه دارد. به خاطر چنین هدفی، بخش های مختلف این فیلم که دارای ظرفیت جهانی و چند فرهنگی است، با یک مرد سفیدپوست تنهای امریکایی پایان می یابد. او خودش را، دان کوف، رئیس شرکت کوکاکولا معرفی می کند. سخنرانی های کوف، تنها چیزی هستند که لحظات داخل نمایشگاه جهان کوکاکولا با آن سپری می شوند، یعنی جایی که بازدیدکننده مستقیماً با فردی طرف است که شرکت کوکاکولا را نمایندگی می کند.

کوف با توصیف کوکاکولا به عنوان یک منبع بین المللی به جای یک تولید، می گوید:

شما می دانید که در تحلیل نهایی، کوکاکولا واقعاً به ما تعلق ندارد، بلکه به شما و به کسان دیگر و هرکسی که در گذراندن لحظه ای با کوکاکولا سهیم بوده است، تعلق دارد. کوف این نکته را در نتیجه گیری اش تکرار می کند: «همان طور که من در آغاز گفتم، کوکاکولا به ما تعلق ندارد، بلکه به شما تعلق دارد».

نکته ای در سخنان کوف وجود دارد: در همه جای جهان، مصرف کنندگان کوکاکولا بدان مباحثات می کنند و آن را در هزینه های مصرفی خود جای می دهند و می دانند که به آن نیاز دارند. اما ادعای کوف نیز مزورانه است. آنچه برای نمایشگاه جهان کوکاکولا اساسی است، تلاش های مداوم شرکت کوکاکولا جهت ایجاد تقاضای مجدد برای تولیداتش و ارائه یک تعریف رسمی قالبی از کوکاکولا- است. این شرکت ممکن است که در تعلق کوکاکولا به مردم تأکید نماید؛ اما از تعقیب قانونی همین «صاحبان» اصلی کوکاکولا - اگر از علامت تجاری کوکاکولا سوء استفاده کنند - دست بر نمی دارد.

هر چند کوف تلاش شرکت کوکاکولا- را برای کنترل معانی کوکاکولا- نادیده می گیرد، اما وی به اهمیت اقتصادی آن اعتراف می نماید: هر روزه بالغ بر یک میلیون انسان در سراسر جهان از طریق کوکاکولا ارتزاق می کنند. این فقط بخش ناچیزی از فواید این نوشابه است. این مردان و زنان بیشترین محصول را تولید می کنند و در شبکه توزیع آن در جهان مشغول به کار هستند. سیستم جهانی کوکاکولا- بالغ بر پنجاه میلیارد دلار را در سال به اقتصادهای جوامع بومی در هر گوشه از این جهان تزریق می کند. صدای کوف در دیگر بخش های نمایشگاه جهان کوکاکولا هم منعکس می شود. وی در مقابل این تصور که شرکت کوکاکولا- مسئول امپریالیسم اقتصادی است، ادعا می کند که کوکاکولا برای اقتصادهای بومی یک عطیه است!

کوف در هیچ موردی نمی خواهد، ادعا کند که فعالیت کوکاکولا صرفاً اقتصادی است. از این رو، او همان تأکیدی را از نیروی کار تا مصرف می نماید که فیلم های ویدیویی پنجگانه انجام داده بودند:

بله، دنیای کوکاکولا- بزرگ است. اما ما هرگز این نوع نگرش به حقیقت را رها نمی کنیم که کوکاکولا یک هدف بسیار ساده ای دارد و آن این است که

به مردم جهان پیشنهاد می کند، فارغ از کارهای روزانه، لحظه ای راحت باشند؛ لذت ببرند؛ تازه بشوند.

در سال ۱۹۸۵ شرکت کوکاکولا-اعلام کرد که در حال تغییر دادن طعم کوکاکولا است. واکنش مردم، حداقل طبق آنچه ... بیشترین رسانه ها گزارش داده بودند، از کوره در رفتن و عصبانی شدن بود و در پی آن، سازمان های معترض شکل گرفتند و بایکوت آغاز شد. بعد از یک تابستان پر آشوب، شرکت کوکاکولا- با پیشنهاد دوباره فرمول اولیه و اصلی به عنوان «کوکاکولای کلاسیک» و در همان حال، ادامه دادن فروش کوکاکولای جدید، در مقابل این امواج اعتراضی واکنش نشان داد. برخی از ناظران، تمام این واقعه را بر حسب یک لغزش و اشتباه باورنکردنی ارزیابی کردند. برخی دیگر نیز چنین مطرح کردند که تمام اقدام فوق یک تبلیغات زیرکانه هماهنگ شده بود تا شرکت از این طریق، تولید جدید خودش را معرفی کند و در همان حال، علاقه عموم را به نوع قدیمی آن تجدید نماید. نمایشگاه جهان کوکاکولا این مسئله را دور زد. این شرکت به طور قابل درکی نمی خواست، به شرکت کوکاکولا این انگ را بزند که شیوه سرهم بندی کردن و یا ماکیاولیستی را در پیش گرفته است. جهان کوکاکولا به جای آنکه بر روی تصمیم مذکور شرکت متمرکز شود، واکنش عموم را این گونه مورد توجه قرار داد: «یکی از بزرگ ترین نمایش های صداقت مصرف کننده در تاریخ تجارت».

نمایشگاه جهان کوکاکولا از این حادثه جدید کوکاکولا به عنوان آخرین موضوع درسی نمایش تاریخی استفاده می کند و از طریق آن در صدد اثبات آنچه را دونالد کوف در فیلم هر روز زندگی شما تأکید می کرد، برمی آید: «کوکاکولا به مصرف کنندگان تعلق دارد نه به شرکت!»

بازدیدکننده با خروج از غرفه سوم نمایشگاه، از یک سرسرای کوتاه که در آن تنها دو ظرف آشغال قرمز و سفید رنگ وجود دارد، عبور می کند و سپس با یک نئون درخشان روبه رو می شود که با دیوارهای سیاه و همچنین کف شطرنجی به رنگ های زمخت سیاه و سفید تزیین شده است. این مکان باشگاه کوکاکولا است. نئون فوق در طرف راست قرار دارد. یک سری از نشان های خاص در این جا وجود دارد که هر کدام از آنها نماینده علامت تجاری تولیدات نوشابه گوارای امریکایی زمان فعلی هستند (شامل کوکاکولای کلاسیک، کوکاکولای جدید، کوکاکولای رژیمی، کوکاکولای رژیمی بدون کافئین، اسپرایت، و لیموناد پرتقالی مینوت ماید). در پایین این نشان ها، یک ردیف از دستگاه های توزیع کننده کربنات سدیم قرمز رنگ مربوط به آینده دیده می شوند. در اینجا همچنین «فواره های تماشایی کربنات سدیم» وجود دارند.

قبل از آنکه بازدیدکنندگان از نمایشگاه جهان کوکاکولا خارج شوند، یک اتاق دیگر هم وجود دارد که باید از آن بگذرند: «بازار تجاری کوکاکولا»، که ۴۵۰۰ فوت مربع وسعت دارد و محلی است که «بزرگ ترین انتخاب کالای کوکاکولا که در هر جا قابل دسترسی است» را امکان پذیر می سازد. بازدیدکنندگان می توانند، یک سری از اقلام متنوع را به عنوان سوغاتی بخرند؛ از پوشش کوکاکولا گرفته تا تولیدات جدید، طبق های سرو کوکاکولا و کتاب های تاریخ کوکاکولا و قوطی های رقصان کوکاکولا. بازار تجاری، تکرار همان چیزهای نمایشگاه جهان کوکاکولا و نتیجه منطقی آن است. این بازار نیز به همه جا سرک می کشد و براساس داستانی که قبلاً گفته شد، به معرفی کالا می پردازد و تولید جدیدش را که به نمایش گذاشته، بیشتر به عنوان یادگار برای فروش عرضه می کند. در این بخش پایانی، بسته بندی پیروزمندانه مایع

کوکاکولا بالاخره در زیر نشان کوکاکولا ناپدید می شود. کوکاکولا به یک برچسب طراحی شده تبدیل می گردد؛ علامتی که هر چیزی را لمس کند، آن چیز با ارزش می شود، از لباس ها گرفته تا قطارهای مدل و جاکلیدی. به هر حال، بازدیدکننده در هیچ کجای بازار تجاری، نمی تواند یک کربنات سدیم بخرد. (۱)

ص: ۷۶

مک دونالد؛ آنچه نمی خواهند شما بدانید!^(۱)

جمعیت صلح سبز لندن

چکیده:

در سال ۱۹۹۰، جمعیت صلح سبز لندن جزوه ای شش صفحه ای با عنوان «مضرات مک دونالد - آنچه نمی خواهند شما بدانید» منتشر نمود. به دنبال این کار، مک دونالد علیه چهار نفر از اعضای جمعیت، دادخواستی ۳۲ میلیارد دلاری صادر نمود. این محاکمه به یکی از طولانی ترین محاکمات قضایی انگلیس بدل شد که باعث حمایت جهانی از متهمین در ۲۵ کشور شد.

این جزوه تأثیرات مک دونالد را بر اکوسیستم های غیرانسانی، تأثیرات مستقیم بر بدن انسان، تأثیر بر اشتغال و تأثیر بر جامعه شرح می دهد و همچنین، از شما می خواهد که برای لحظاتی، به دروغ هایی که پشت تصویر پاک و روشن مک دونالد پنهان شده، فکر کنید.

«در مک دونالد، ما زمان را برای شما به ارمغان آورده ایم.» عروسک مک دونالد در تبلیغاتش این آواز را سر می دهد، ولی چرا سرویس های مک دونالد طوری طراحی شده است که شما باید به سرعت داخل و سپس خارج شوید؟ چرا آرامش داشتن در رستوران های مک دونالد به سختی ممکن است؟

ص: ۷۷

و البته چرا پس از خوردن یک ساندویچ مک دونالد، شما به سرعت گرسنه می شوید؟

همه ما در معرض تبلیغات احمقانه و مصرف گرای مک دونالد هستیم، ولی نباید از پرسش در مورد مشکلات و مضرات مک دونالد چشم پوشیم. هر چه شما بیشتر در مورد غذاهای فرآوری شده مک دونالد بفهمید، جذابیت مک دونالد کمتر می شود. این واقعیت در مورد همبرگرها به گونه ای است که شما آن را برای همیشه از زندگی تان حذف می کنید.

چه ارتباطی بین مک دونالد و گرسنگی جهان سوم وجود دارد؟

بی شک، همه ما هنگام مشاهده گرسنگی و قحطی بچه های آفریقایی، احساس شرمندگی می کنیم. اگر شما به این افراد کمک کنید، از لحاظ اخلاقی عالی است، ولی از لحاظ سیاسی فایده ای ندارد. دولت هایی باید سرزنش شوند که در برابر قدرت شرکت های چند ملیتی ساکت هستند.

گرسنگی در برابر دلار: مک دونالد یکی از چند شرکت عظیم تجاری است که در زمین های بزرگ کشورهای فقیر سرمایه گذاری کرده است. این زمین ها به وسیله حاکمان آنها که از دو حربه پول و گرسنگی بهره می گیرند و اغلب نظامی... یا حاکمان مرفه هستند، فروخته شده است. آنها کشاورزان کوچکی را که در آن زمین ها زندگی و غذایشان را تأمین می کنند، اخراج می نمایند.

قدرت دلار امریکا به این معنی است که جهت خرید تکنولوژی و کالاهای تولید شده، کشورهای فقیر در دام تولید هرچه بیشتر... غذا جهت

صدور به امریکا می افتند. از میان چهل کشور فقیر دنیا، ۳۶ کشور، صادر کننده محصولات غذایی به ثروتمندترین کشور – ایالات متحده – هستند.

امپریالیسم اقتصادی: تعدادی از کشورهای جهان سوم، که اکثر کودکانشان به سوء تغذیه دچار هستند، محصولات اساسی غذایی خود را به عنوان علوفه دام، به ویژه برای گله های پرور شده که برای تبدیل به همبرگر در کشورهای ثروتمند به کار می روند، صادر می نمایند. میلیون ها هکتار از بهترین زمین های کشاورزی کشورهای فقیر برای تولید محصولاتی نظیر قهوه، چای، تنباکو و... استفاده می شود، در حالی که مردم آن مناطق دچار گرسنگی هستند. مک دونالد مستقیماً در این امپریالیسم اقتصادی دخیل است، به طوری که اغلب، فقر و گرسنگی سیاه پوستان، به چاق تر شدن سفیدپوستان منجر می گردد.

استفاده نادرست از منابع: غلات در کشورهای امریکای شمالی، برای تغذیه گاوها جهت تولید گوشت ویژه همبرگرهای مک دونالد استفاده می شود. هر گاو ده برابر یک انسان از غلات استفاده می کند، یعنی برای تولید یک کالری گوشت گاو، باید ده کالری از غلات مصرف شود. در نتیجه، از ۱۴۵ میلیون تن غله مصرف شده، فقط ۲۱ میلیون تن گوشت و محصولات جانبی تولید می شود. از این رو، ۱۲۴ میلیون تن غله در هر سال، با قیمتی برابر با بیست میلیارد دلار نابود می گردد.

بیست هکتار در دقیقه: هر سال مساحتی برابر با جزیره بریتانیا از جنگل های استوایی باران زا، قطع، تخریب یا سوزانده می شود. در سراسر جهان، یک میلیارد نفر به آب جریان یافته از این جنگل ها وابسته اند. این جنگل ها آب باران ها را جذب می کنند و به تدریج آن را پس می دهند (رها می کنند). فجایع زیست محیطی اتیوپی و سودان، دست کم تا حدی ناشی از

نابودی جنگل هاست. در منطقه آمازون که اینک حدود ۱۰۰/۰۰۰ گله گاو وجود دارد، باران های سیل آسا در دره های بدون درخت جاری می شوند و با نابودی زمین، خاک را می شویند و از بین می برند. زمین عریان به وسیله تابش خورشید در مناطق استوایی سوزانده و فاقد کاربری کشاورزی می شود. تخمین زده می شود که این عمل، باعث نابودی حداقل یک گونه حیوانی، گیاهی یا حشرات در هر چند ساعت می شود. بنابراین، می توان نتیجه گرفت که مک دونالد در نابودی جنگل های استوایی نیز دخیل است.

گرداگرد خط استوا، کمربندی سبز از جنگل های زیبای شگفت آور وجود دارد که برای یک میلیارد سال از توسعه انسانی مصون مانده بود و حافظ نیمی از گونه های حیاتی زمین و ۳۰/۰۰۰ گونه گیاهی است و بخش اصلی تولید حیاتی اکسیژن در آنجا صورت می گیرد.

ظروف یک بار مصرف و زباله

مک دونالد و برگر کینگ، دو شرکت امریکایی هستند که از سموم مرگ بار جهت نابودی نواحی وسیع در جنگل های استوایی امریکای مرکزی، جهت ایجاد چراگاه های گله ها استفاده می کنند تا آنها به عنوان محصولات گوشتی و غذاهای آماده به ایالات متحده ارسال شوند. فریب مک دونالد را نخورید که ادعا می کند، از کاغذهای بازیافتی استفاده می کند؛ زیرا تنها درصد اندکی از این محصولات این گونه اند. واقعیت این است که هشت صد مایل مربع از جنگل ها، برای تأمین زباله شهرهای کشورهای توسعه یافته، نابود می شود.

تجاوزات استعماری: مک دونالد و بسیاری دیگر از شرکت های تجاری، نه تنها یک فاجعه زیست محیطی را به وجود آورده اند، بلکه ساکنان قبیله های

ساکن در جنگل های بارانی استوایی را نیز به خروج از مناطق اجدادی خود که هزاران سال در آن مناطق به آرامی و بدون خسارت به محیط زیست زندگی کرده اند، مجبور می کنند. این تنها یک مثال از خودپسندی و رذالت شرکت های چند ملیتی، در جستجوی بی پایان برای سودهای هرچه بیشتر... است. گرافه گویی نیست، اگر بگوییم ... هنگامی که شما به یک «بیگ مک» (یکی از ساندویچ های مک دونالد) گاز می زنید، به نابودی این سیاره کمک می کنید.

مضرات غذاهای مک دونالد چیست؟

مک دونالد تلاش می کند که در «راهنمای غذایی» خود (که شامل اطلاعات و ارقام به ظاهر چشم گیر ولی در واقع کاملاً غیرمرتبط است)، نشان دهد که تولید انبوه همبرگر، چیپس ها، نوشیدنی ها و شیرینی ها و... یک بخش مغذی و مفید از هر نوع رژیم است. آنچه مک دونالد توضیح نمی دهد، این است که رژیم سرشار از چربی، شکر، محصولات گوشتی و نمک و با مقداری اندک فیبر، ویتامین و مواد معدنی که شرح یک غذای معمولی مک دونالد است، با سرطان های سینه و روده و بیماری های قلبی مرتبط است. این یک واقعیت پزشکی پذیرفته شده است، نه یک تئوری عجیب و غریب.

غذای سریع: هله هوله!

هر چند مردم خوردن این غذاها را دوست دارند، ... اکثر آنها تشخیص نمی دهند که همبرگرهای پخته شده و چیپس های غیرطبیعی در ظروف کاغذی و پلاستیکی، غذاهایی هله هوله هستند. مک دونالد عنوان غذاهای سریع را می پسندد. این امر به این معنا نیست که این غذاها در سریع ترین زمان ممکن آماده می شوند، بلکه آنها باید به سرعت نیز خورده شوند. این

نشانه کیفیت پایین هله هوله های مک دونالد است که واقعاً رقابت در خوردن آنها، در کمترین زمان ممکن است.

پرداخت پول برای عادت

جویدن برای سلامتی مفید است؛ زیرا جریان شیره های هاضمه را افزایش می دهد و باعث تجزیه مواد غذایی و انتقال مواد مغذی به خون می گردد. غذاهای مک دونالد آن قدر بی خاصیت هستند که حتی جویدن آنها به سختی ممکن است. حتی آمار خود آنها نشان می دهد که ۴۸ درصد «کوآرتر پوندر» (یکی از محصولات آنها) حاوی آب است. این نوع از غذاهای غیرمغذی، انسان را به خوردن بیشتر ترغیب می کند و قند و نمک موجود نیز می تواند، افراد را دچار یک اعتیاد (یا خواهش درونی) نماید. این اعتیاد به این معناست که سود بیشتری نصیب مک دونالد می شود و البته مشتریان بیشتری را با گرفتگی های شریان و حملات قلبی روبه رو می کند.

استفاده از مواد شیمیایی در محصولات

یونیفورم های راه راه کارکنان مک دونالد، چراغ های چشمک زن، دکورهای براق پلاستیکی، کلاه های شادی اهدایی به بچه ها و ملودی آرام پخش شده در رستوران ها، بخشی از پنهان کاری کثیفی است که بر روی غذاهایی با کیفیت پایین و یا طعم و احساس و ظاهری یک نواخت، در همه پیشخوان های کل دنیا طراحی شده اند.

برای دست یابی به این هماهنگی مصنوعی، نیازمند آن است که به عنوان مثال در سالاد (برگ کاهوی تازه) مک دونالد، از دوازده نوع ماده شیمیایی مختلف جهت حفظ رنگ، تردی مناسب و زمان دلخواه استفاده کند. بر این اساس، این کاهوها احتمالاً به یک تکه پلاستیک مضر تبدیل می شوند.

مک دونالد چگونه تعداد کودکان را استنمار می کند؟

تقریباً همه تبلیغات مک دونالد، کودکان را هدف گرفته است. اگرچه عروسک «رونالد» مک دونالد، به دلیل غیرواقعی بودن چندان معروف نیست، ولی هزاران کودک و نوجوان، با مشاهده دلکی با موهای نارنجی، به چیپس و همبرگر فکر می کنند. هیچ پدر و مادری نیاز به دانستن این ندارند که ... پرت کردن حواس کودکی که بر یک نوع غذا پافشاری می کند، چه قدر سخت است. تبلیغات، رستوران های مک دونالد را به صورت مکانی مشابه سیرک نشان می دهد که همبرگر و چیپس برای هرکس و در هر ساعت روز و یا تا دیروقت در شب ها ارائه می شود و این تبلیغات، کودکان را در این دام می اندازد که اگر به دفعات به این رستوران ها نروند، «افراد عادی» نیستند.

اکثر کودکان به سرعت مبلمان های استاندارد و زرد و قرمز پرزرق و برق مک دونالد را در مرکز خرید و خیابان های شهر تشخیص می دهند. مک دونالد دقیقاً می داند که این تشخیص، چه نوع فشاری به والدینی که به دنبال فرزندانشان هستند، وارد می کند تا آنها را از مصرف این هله هوله ها منصرف کنند.

غذاهای خرت و پرت

به خاطر جبران ناکافی بودن غذاها، مک دونالد تبلیغ می کند که مصرف این میان وعده ها، یک نوع سرگرمی است. ... این واقعیت، با جاذبه حضور در مک دونالد همراه است (نظیر تبلیغات شرکت) که در این تبلیغات، غذا را تنها به عنوان یک غذای کمکی معرفی می کند.

اصولاً بچه ها چندان به تغذیه صحیح تمایل ندارند و حتی اگر هم این تمایل را داشته باشند، نمی فهمند ... چیزهایی که با کلاه های کاغذی و نی و بادکنک

مصرف می کنند، در حقیقت غذاهایی با بهترین ظاهر ولی همراه با حداکثر آلودگی است. اگرچه والدین نیز می دانند که این غذاها چندان هم ارزان نیستند.

چرا مک دونالد مسئول خونریزی و آزار حیوانات است؟

مک دونالد در کشورهای زیادی، همه روزه میلیون ها همبرگر می فروشد که برای تأمین گوشت آنها هزاران حیوان را می کشند که تعدادی از آنها نظیر خوک ها و مرغ ها، عمر خود را در شرایطی کاملاً مصنوعی و در شرایط فاقد نور و هوا و امکان جابه جایی و حرکت در قفس ها می گذرانند. همچنین، کشتار این حیوانات نیز بسیار بی رحمانه و با استفاده از گلوله، اره، ساطور و شوک الکتریکی است.

سهم شما از سموم چیست؟

هفتاد درصد مسمومیت های غذایی از ناحیه گوشت است. هنگامی که حیوانی ذبح می شود، این گوشت ممکن است به دلیل آلودگی به محتویات دل و روده و مدفوع و ادرار حیوان، آلودگی های باکتریایی به وجود آورد. در تلاش برای خنثا کردن بیماری های دام، کشاورزان به صورت مداوم به آنها آنتی بیوتیک تزریق می کنند که به همراه تزریق داروهای هورمونی ویژه برای افزایش رشد و نیز وجود مواد باقیمانده سموم آفت کش در علوفه دام ها، باعث رسوخ این مواد شیمیایی و خطرناک به اندام های حیوانات می شود و می تواند در آینده، به سلامت مردمی که رژیم غذایی خود را بر مبنای گوشت قرار داده اند، آسیب برساند.

کارگران مک دونالد در چه شرایطی هستند؟

اگر چه هشتاد درصد کارگران مک دونالد پاره وقت هستند، نرخ ترک شغل کارکنان در هر سال شصت درصد (و در امریکا صد درصد) است. رها کردن شغل در مک دونالد (پس از چهار یا پنج هفته کار)، غیرعادی نیست. البته فهم دلایل این امر نیز چندان سخت نیست.

عدم صدور اجازه فعالیت برای اتحادیه کارگری

در مک دونالد، کارگران بخش آماده سازی غذا، در شرایط کاری سخت... با ... دستمزد اندک کار می کنند. آنها در غروب ها و تعطیلات آخر هفته، شیفتهای طولانی کار در محیطی پر سر و صدا، گرم و بدبو دارند. دستمزدها پایین و شانس ارتقا در سیستم نیز اندک است. بهبود این امر از طریق مذاکرات اتحادیه های تجاری با مدیران مک دونالد بسیار مشکل است. هیچ اتحادیه مشخصی برای این کارگران وجود ندارد و اتحادیه های موجود نیز به دلیل پاره وقت بودن کارگران (به ویژه زنان)، علاقه اندکی برای حل مشکلات نشان می دهند. یک مطالعه اخیر در مورد کارگران در بریتانیا نشان می دهد که ۸۰ درصد آنان معتقدند که در مورد شرایط کار و دستمزدها، نیازمند اتحادیه هستند.

مشکل دیگر این است که در این صنعت، بخش زیادی از کارکنان متعلق به گروه های اقلیت هستند که شانس اندکی برای اشتغال در جاهای دیگر دارند و به دلیل ترس از اخراج، از ارتباط با این اتحادیه ها بیمناک اند. مک دونالد سیاست مخالفت با اتحادیه ها را با اخراج کارکنانی که سابقه عضویت در اتحادیه ها را دارند، دنبال می کند. از این رو، با این سیاست، ایرلند در سراسر دنیا جز سوئد و دوبلین، موفقیت های خوبی را کسب کرده است.

آموزش دادن برای کار سخت

روشن است که همه فروشگاه های زنجیره ای و غول های غذاهای آماده، برای سودآوری بیشتر، بر کارکنان جوان اتکا دارند. مک دونالد نیز استثنا نیست. سه چهارم کارکنان آن زیر ۲۱ سال هستند. سیستم تهیه این غذاها نیز نیازی به آموزش های خاص ندارد.

هرکسی می تواند یک همبرگر را سرخ کند، دستشویی را تمیز کند و لبخند زدن به مشتریان هم نیازی به آموزش ندارد. بنابراین، هیچ نیازی به استخدام سرآشپز یا افراد متخصص نیست و تنها، فرد باید آماده کار با مزدی اندک باشد. در انگلیس چون قانونی در مورد حداقل دستمزد وجود ندارد، مک دونالد می تواند هر چقدر که می خواهد، پرداخت کند؛ به ویژه در بخش های آماده سازی غذا که از حداقل دستمزد برخوردار است. آنان می گویند که برای ترک تحصیل کنندگان، بدون توجه به جنسیت یا نژاد، شغل ایجاد می کنند. واقعیت این است که مک دونالد فقط علاقه مند به استخدام افرادی با دستمزد ارزان است که همیشه به این معناست که گروه های خاص به ویژه زنان و سیاه پوستان، بیش از گذشته در این صنعت به کار گرفته می شوند.

همه مثل هم!

مشکلات مک دونالد در مورد دیگر شرکت های زنجیره ای عرضه غذاهای سریع **fast food** نظیر ویمپی، کنتاکی، وندی و... نیز وجود دارد. همه آنها به کارگیری ظالمانه منابع مادی، حیوانات و انسان ها را پشت پیشخوان های رنگارنگ و سرگرمی های خانوادگی مخفی کرده اند. غذا در همه این مراکز کم و بیش یکسان است و تفاوت، تنها در بسته بندی آنهاست. افزایش این مراکز

بدین معناست که در حقیقت، حق انتخابی کمتر و نه بیشتر وجود دارد. آنها یکی از بدترین مثال های صنایع سودجو هستند که به سوی توسعه و گسترش مستمر روی آورده اند. این عقلانیت مادیگرانه، همه بخش های زندگی ما را با ادغام های عظیم جهت تسلط بر بازار، تحت تأثیر قرار می دهد و فضایی اندک و یا هیچ را جهت انتخاب های سالم (بدون غل و غش) باقی می گذارد.

چه می توان کرد؟

استفاده از مک دونالد و شرکت های مشابه را متوقف کنید و علت دقیق آن را به دوستانتان بگویید. سوده های عظیم این شرکت ها و قدرت استثمار آنها را مشتریان شان به وجود می آورند. چرا باید همگی برای این که همه مردم بیدار شوند، صبر کنیم؟ متأسفانه ما مایلیم که مسئولیت های خود را در جامعه ارزان بفروشیم. این اشتباه است. همه تغییرات در جامعه از افرادی شروع می شود که زمانی را برای اندیشیدن در مورد راه زندگی صرف ... و با دیگران ارتباط برقرار می کنند. (۱)

ص: ۸۷

نظام غذایی غرب و جهان سوم (۱)

(استیو کاریان (۲)

چکیده:

نظام غذایی غرب که عمدتاً بر گوشت و لبنیات استوار ... است، سبب شده ... کشورهای جهان سوم ترغیب شوند که به جای تولید غذاهای مورد نیاز داخلی خود، بیشتر به تولید غذاهای مصرفی جوامع غربی روی آورند. اما تولید انبوه این غذاها، مستلزم روی آوردن به سازوکارهای صنعتی و متفاوت با الگوهای زیستی و بومی این جوامع است که از سویی با مشکلات زیست محیطی و از سوی دیگر با تخریب نظام کشاورزی آنها همراه شده است.

مراکز تولید غذاهای گوشتی در غرب، اساس نظام غیرعادلانه اقتصادی - اجتماعی در دنیای کنونی محسوب می شوند. نظام غذایی مبتنی بر گوشت و لبنیات، ویران کننده منابع جهانی و به اسارت برنده کشورهای فقیر است؛ چراکه در شرایط حاضر، این کشورها ترغیب می شوند که جدا از تولید غذاهای مورد نیاز داخل، به تولید و عرضه محصولات صادراتی مورد نیاز کشورهای غربی اقدام نمایند. به علاوه، نظام غذایی غرب، تخریب کننده محیط زیست، آسیب زننده به سلامت مصرف کنندگان و کارگران فعال در صنعت غذا و همچنین

ص: ۸۸

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۳۳، ص ۱۲۰.

۲- Steve karian: مدرس جامعه شناسی در دانشگاه آمریکایی «ماناگوا» در نیکاراگوئه.

عامل فشار بر حیوانات اهلی است. در چین شرایطی، صنعت کشاورزی سوداگرانه، منافع و سود هنگفتی عاید خود می سازد.

امروزه درک نقش اساسی تولید و پرورش حیوانات در عرصه کشاورزی و دامپروری صنعتی و گسترش راهکار تغییر نظام غذایی غرب، چالش‌هایی اساسی در جامعه امریکا است. بی شک، ضروری است که تلاش‌هایی فعالانه در راستای تغییر عادات غذایی مصرف‌کنندگان و سوق دادن آنها به رژیم غذایی با محوریت غذاهای گیاهی انجام شود.

هم‌اینک جامعه غرب از نوعی نظام غذایی دولایه مبتنی بر منابع طبیعی بهره می برد که در آن در مرحله نخست، محصولات کشاورزی به حیوانات خورانده می شود و سپس این حیوانات به انسان خورانده می شوند. با در نظر گرفتن این مسئله که برای تولید حدود نیم کیلو پروتئین حیوانی، لازم است به طور متوسط سه و نیم کیلو پروتئین گیاهی مصرف گردد، از این رو چنین نظام غذایی، نیازمند شش صد درصد محصولات گیاهی بیشتر از نظام‌های غذایی مبتنی بر گیاهان است که می توان به نظام سنتی امریکا که مبتنی بر ذرت و لوبیا، نظام غذایی آسیا که مبتنی بر سویا و برنج و نظام غذایی خاورمیانه و آفریقا که مبتنی بر گندم و ذرت علفی است، اشاره نمود. فرانسیس مورلاپه در کتاب خود با عنوان «ابتدا غذا»، نظام غذایی غرب را به عنوان کارخانه پروتئینی برمی شمارد که در جهت عکس روال منطقی حرکت می کند.

در راستای خلق نیاز مصنوعی در تولید انبوه غذا، نظام دولایه غرب به سوی سودجویی بیشتر گام برمی دارد. آمارهای موجود حکایت از آن دارد که

نود درصد سویا، هفتاد درصد غلات و هشتاد درصد ذرت تولیدی در امریکا به مصرف احشام این کشور می رسد. از همین روست که صنعت کشاورزی و دامداری امریکا را می توان در شرایط کنونی، سودآورترین بخش در نظام اقتصادی غرب دانست.

استثمار جهان سوم

مطالعه و بررسی مقوله گرسنگی در جهان در دهه های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، توسط اقتصاددانانی چون سوزان جورج، ویلیام مردوخ و فرانسیس مورلاپه سبب شد تا آنها به نحوی مناسب، نظام غذایی غرب را به عنوان «سوپر مارکت جهانی» توصیف نمایند، یعنی محلی که در آن کالاهای غذایی برای بخش هایی از جمعیت جهان که توانایی پرداخت بیشتری دارند، عرضه می شود. این تحلیلگران، بی پایگی ادعاهای رایج همچون ادعاهایی را که در آن به کمبود غذا در عرصه جهانی و عدم وجود منابع مورد نیاز در کشورهای فقیر اشاره دارد، نشان می دهند.

نظام غذایی حیوان محور غرب، به واسطه ظرفیت عظیم جذب منابع طبیعی، بسیاری از کشورهای فقیر جهان را به شرایطی سوق می دهد که نه در راستای تولید غذای مورد نیاز خود، که در مسیر تولید بیشتر و صادرات غذای مورد نیاز احشام گام برمی دارند. پایین بودن قیمت و فراوانی محصولات زراعی اصلی، کشورهای جهان سوم را تشویق می کند تا به جای تولید محصولات غذایی موردنیاز جامعه خویش، به سوی تولید محصولات صادراتی از جمله محصولات غذایی احشام و نیز محصولات

غیرخوراکی چون پنبه و کائوچو کشانیده شوند. اگرچه تولید گوشت گاو نیازمند منابع عظیمی است، اما فعالیتی سودآور محسوب می شود که در غرب با تقاضای زیادی همراه باشد. در حال حاضر، آمارها بیانگر آن است که امریکا به تنهایی چهل درصد واردات گوشت گاو جهان را به خود اختصاص داده است.

تولید احشام در کشورهای جهان سوم نیز در سیر این جوامع تأثیر بسزایی ندارد. نمونه بارز این ادعا برزیل است که مزارع پرورش گاو آن از دهه شصت به سرعت در حال گسترش است. مردم محلی نیز در چنین شرایطی از تولید غذاهای اصلی خود دست کشیدند و کشاورزان و رعایا یا به سوی این مزارع و کشتزارها روی آوردند یا برای یافتن کار به شهرها مهاجرت نمودند. با صادرات غذای احشام و پرندگان اهلی، مردم این کشور با کاهش تولید غذاهای اصلی و در نتیجه، افزایش بهای آن روبه رو شدند و نتیجه آن، بحرانی شدن شرایط زندگی فقرا و گسترش بیشتر فقر بود.

تولید احشام علاوه بر گسترش فقر و گرسنگی، معمولاً با افزایش اختلاف های اجتماعی بین رعایا و دامداران همراه است. همچنین، در مناطقی چون امریکای مرکزی، این پدیده با نابودی جنگل های استوایی همراه بوده است. دانیل فبیر در کتاب خود با عنوان، محیط زیست زیر آتش امپریالیسم و بحران اکولوژیکی در امریکای مرکزی، توضیح می دهد که چگونه دولت ها و دامداران بزرگ در طی دهه های گذشته با نیرنگ و فریب کاری و سرکوب، رعایا و کشاورزان امریکای مرکزی را وادار نمودند

تا برای امرار معاش خود، سواحل اقیانوس آرام تا جنگل های کوهستانی این منطقه را به کشت و کار خود اختصاص دهند. اگرچه این افراد با قطع درختان و تبدیل جنگل ها به زمین زراعی، به کشاورزی و دامداری پرداختند، ... خیلی زود دریافتند که خاک این مناطق به سرعت در حال نابودی است. از همین رو، باز به مناطقی دیگر رفتند و دامداران بزرگ هم سایه به سایه، آنها را تعقیب کردند. امروزه، دو سوم جنگل های استوایی در امریکای مرکزی تخریب ... و نیمی از زمین های آن به چراگاه دام ها تبدیل شده است.

تبلیغ مصرف گوشت و لبنیات در غرب، از دهه ۱۹۹۰ به بعد، با پدیده ای دیگر، یعنی افزایش دامداری های صنعتی همراه شده است که به منظور افزایش بازدهی، هزاران حیوان در مراکز متمرکز نگهداری می شوند. هزینه های اجتماعی و زیست محیطی این مراکز هم بسیار بالاست که می توان به تولید انبوه گاز متان و دیگر گازها در این مراکز اشاره نمود که تأثیری جدی در افزایش دما دارد.

مخاطرات کاری کارگران نیز در چنین مراکز بالاست که مهم ترین آنها افزایش بیماری های تنفسی، بیماری های عصبی و ... است. وزارت کار ایالات متحده در گزارشی اعلام نمود که همه ساله حدود سی درصد کارگران شاغل در این مراکز با آسیب های حین کار مواجه می شوند که همین موضوع، سبب شده تا این صنعت به یکی از خطرناک ترین صنایع این کشور تبدیل شود.

خطر این رژیم غذایی بر سلامت مصرف کنندگان این محصولات هم، بر همگان روشن است. انجمن جراحی ایالات متحده دریافته است که بیماری های مرتبط با رژیم غذایی همچون بیماری های قلبی، انواع سرطان و سکته، عامل حدود ۹۵ درصد مرگ های این کشور است. مطالعه ای جدید نیز نشان می دهد که پنجاه درصد جوانان نوزده ساله امریکایی با علایم اولیه بیماری قلبی از جمله افزایش کلسترول و چربی روبه رو هستند.

خلاصه این که، خلق یک نظام اقتصادی عادلانه در عرصه جهانی، نیازمند مقابله با این صنعت سوداگرانه و جایگزینی آن با نظامی بر محوریت محصولات گیاهی است. (۱)

ص: ۹۳

کودکان نسل خرید (۱)

(جاناتان فریلند (۲)

چکیده:

امروزه کودکان به یکی از مهم ترین اهداف فعالان عرصه تبلیغات مبدل شده اند. دامنه تبلیغات به حدی است که کودکان در همان آغاز دوران زندگی خود، غرق در نام ها و علایم تجاری می شوند و این نام ها و تصاویر به همراهان همیشگی آنان تبدیل می شوند. در سایه گسترش این پدیده، میل به خرید و تهیه این محصولات در کودکان و نوجوانان افزایش می یابد و همواره شاهد احساس نوعی خسران و کمبود در بین این طبقه هستیم.

اگر نام هایی ناآشنا از زبان کودکانتان می شنوید و در تشخیص آن مشکل دارید، خیلی نگران نباشید. مخاطب این نام ها شما نیستید، بلکه اینها نمونه هایی از صنعتی است که همه ساله هفتاد میلیون پوند در بریتانیا درآمد دارد. هم اکنون در این کشور، تبلیغات، کودکان را هدف اصلی خود قرار داده است.

امروزه هر کودک بریتانیایی در سن ده سالگی با چهارصد نام تجاری آشنایی دارد. پژوهشگران بریتانیایی اعلام کرده اند که هم اینک کودکان این

ص: ۹۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۳۵، ص ۷۵.

۲- Jonathan freeland: نویسنده و محقق بریتانیایی و نویسنده کتاب هدیه یعقوب.

کشور با تصویر رونالد مک دونالد، بیش از چهره مسیح آشنایی دارند. براساس یکی از این مطالعات مشخص شد که ۶۹ درصد کودکان سه ساله بریتانیایی، هلال های طلایی مک دونالد را می شناسند و این در حالی است که تنها نیمی از کودکان چهار ساله نام خود را می دانند.

اگر هنگام عصر نگاهی به تلویزیون بیندازیم، با هجمه تبلیغات شکلات، بستنی، نوشابه و انواع همبرگر مواجه می شویم. امروزه غول های مواد غذایی، شیوه هایی جدید برای عرضه محصولات خود یافته اند؛ شیوه هایی که مستقیماً خود را به کودکان معرفی می کنند.

در نتیجه این رفتارها است که چاقی کودکان نسبت به ۲۵ سال گذشته سه برابر شده است. در حال حاضر از هر شش کودک بریتانیایی، یکی اضافه وزن دارد و شش درصد هم با چاقی شدید و مفرط روبه رو هستند. برای نخستین بار مشخص شده که کودکان این کشور به دیابت نوع دوم مبتلا شده اند؛ بیماری ای که تاکنون تصور بر آن بود که افراد چهل سال به بالا بدان مبتلا می شوند.

فعالان اجتماعی پیش بینی می کنند که گسترش و رواج غذاهای ناسالم در بین کودکان و عرضه رو به گسترش آن در بازار، در آینده نزدیک به یک معضل ملی تبدیل می شود. برخی پیش بینی می کنند که تداوم این روند می تواند، به حرکت های گسترده ای بینجامد؛ تا آنجا که این تجارت، جنجال آفرینی و نفرتی مشابه صنعت تنباکو را به دنبال داشته باشد. بررسی انجام شده توسط مؤسسه ملی «والدین و خانواده» نشان می دهد که حدود ۸۴ درصد والدین بریتانیایی معتقدند که دامنه بازاریابی ای که کودکان مخاطب آن

هستند، بسیار بیش از حد معمول است. اما آیا حق با آنهاست؟ و اگر به راستی این خطر وجود دارد، باید چه تدبیری بیندیشیم؟ و اساساً واکنش تبلیغات چنان این عرصه به این مسئله چیست؟ تعدادی از آنها از پاسخ به این پرسش اجتناب می‌ورزند و منکر هرگونه رابطه‌ای بین غذاهای حاضری و شکل‌گیری عادات غذایی و یا به عبارتی، رابطه بین تبلیغات و چاقی هستند.

البته جدای از این عامل، عوامل زیاد دیگری می‌توانند، به عنوان دلیلی برای افزایش چاقی و کاهش فعالیت کودکان مطرح شود. رولاند که خود، از طراحان تجاری است، با انتقاد از این مسئله، عواملی چون حراج زمین‌های بازی، کاهش پیاده روی در مدارس، ترس والدین از تنها بازی کردن کودکانشان در پارک‌ها، فروپاشی جوامع و ارتباطات خانوادگی و محلی و ظهور پدر و مادری که هر دو شاغل هستند و همچنین اختصاص ندادن وقت کافی برای تهیه غذاهای سالم و بهداشتی را از دلایل افزایش چاقی در بین کودکان می‌داند.

اما خود وی در پاسخ به این پرسش که آیا صاحبان این صنعت در جهت کنترل و ترغیب بیشتر کودکان گام بر نمی‌دارند، می‌گوید: «مسئله اساسی آن است که چرا والدین، مقتدرانه در برابر این خواست فرزندانشان «نه» نمی‌گویند؟ در واقع، آنها احساس گناه می‌کنند و به عبارت دیگر، پذیرش و خرید کالاهای درخواستی کودکانشان، راهی ساده و بی‌دردسر برای والدینی است که دقت کافی برای فرزندانشان ندارند».

البته تبلیغات صرفاً به مواد غذایی خلاصه نمی شود؛ چراکه محصولاتتی چون کفش، تلفن همراه، شلوار جین و انواع محصولات موسیقی، کودکان و نوجوانان ما را هدف گرفته اند و تقریباً جایی نیست که از آنها در امان مانده باشد. در تابستان سال ۲۰۰۵، شرکت «بورنگ مدیا» که در بیش از هزار دبیرستان بریتانیا فضاهای تبلیغاتی در اختیار دارد، وعده داد که دامنه تبلیغات خود را به مهد کودک ها هم گسترش دهد.

اخیراً نتایج پژوهشی که ... انجمن مشتریان ملی با عنوان «نسل خرید» منتشر کرد، این بود که جوانان بریتانیایی، سخت عاشق خرید شده اند. این نسل بیش از نسل های قبلی پول در جیب دارد و تأثیر و نفوذ بیشتری بر خانواده شان دارند. این نسل، نسلی است که علایم و نام های تجاری را بسیار خوب می شناسد و حتی از همتایانش در امریکا هم پیشی گرفته است. البته همین بررسی نشان می دهد که میزان نارضایتی این نسل، از همتایان امریکایی اش بیشتر است؛ چرا که اینها آرزو دارند والدینشان پول بیشتری برای آنها خرج کنند و نیز همواره احساس می کنند که کالاهای بسیاری وجود دارد که نمی توانند به آنها دست یابند. البته بخش مهمی از این جمعیت نارضی را کم سن و سال ترها و افراد با وضعیت مالی ضعیف به خود اختصاص داده است.

این بررسی، از افزایش ناراحتی های روحی در بین جوانانی خبر می دهد که به واسطه میل شدید به خرید، مالکیت و مصرف، با اضطراب و افسردگی روبه رو شده اند. این بررسی نشان می دهد که کودکان این نسل حتی نسبت به کودکان نسل پس از جنگ جهانی هم غمگین ترند. آیا این صرفاً محصول

فعالیت یک سری شرکت ها و تبلیغات هوشمندانه و دوستانه آنهاست؟ البته نه؛ اما بی شک محصول فرهنگی است که از هر منظری بدان بنگریم، به تجارت مآبی و مادی گرایی رو آورده است.

شاید بهترین گزینه، مقابله با این تبلیغات یا به عبارتی، توسل به آتش در برابر آتش باشد؛ چراکه تجربه نشان داده که محدودیت های شدید علیه تبلیغات سیگار به هیچ وجه به کاهش مصرف آن نینجامیده و تنها با توسل به یک مبارزه مثبت است که می توانیم مردم را به ترک سیگار ترغیب کنیم. ظاهراً این رویکرد باید به سمت مصرف غذاهای سالم هم سوق داده شود.

در اینجا سؤالی پیچیده مطرح می شود و آن اینکه، آیا به راستی می توانیم کودکانمان را در برابر جریان مصرف زدگی محافظت نماییم، بدون آنکه شیوه زندگی مان را تغییر دهیم؟ آیا این مشکل، خاص جوانان ما است؟ و یا این که مشکل ما هم محسوب می شود؟^(۱)

ص: ۹۸

در حسرت نان سالم (۱)

(ساتیش کومار (۲)

چکیده

نان که همواره در همه فرهنگ ها و جوامع نوعی ارزش معنوی داشته، کم کم در سایه زندگی صنعتی به یک کالای تجاری تبدیل شده است. هم اینک در جوامع صنعتی، شرکت های تجاری بزرگ عهده دار تولید و عرضه نان هستند و در این تجارت سودآور، هویت، جایگاه و ارزش غذایی نان به فراموشی سپرده شده است.

اگر چه در حال حاضر نان به صنعتی بزرگ تبدیل شده است، ... نباید مطمئن باشیم که همچنان فواید این نان برای ما زیاد است. یک مسئله بدیهی است و آن هم این که، امروزه میزان آلودگی یک تکه نان، بیش از مواد غذایی آن؛ سود مالی آن، بیش از ارزش غذایی، و مواد شیمیایی آن، بیش از مزه آن است.

دیگر آن دورانی که وقت کافی داشتیم تا نان مورد نیاز خود را تهیه کنیم، سپری شده است؛ دورانی که بوی نان تازه همه فضای آشپزخانه ها را فرا می گرفت و نان در شکل های مختلف آن پخته می شد و اساساً هنر پخت نان به مثابه یک تجربه خلاقانه شناخته می شد. آن دورانی که می توانستیم به

ص: ۹۹

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۳۵، ص ۱۵۱.

۲- Satish kumar: نویسنده و سردبیر نشریه Resurgence.

نانوایی های محلی برویم و از دیدن نان های تازه و استشمام بوی آن لذت ببریم، سپری شده است؛ نان هایی که بر روی طبقه ها چیده شده بودند و در فرصت رفتن به این نانوایی ها می توانستیم، با نانوا و همسایگان خود گپی بزنیم. آن دوران، نانوایی ها محل اجتماعات مردم محسوب می شد، در حالی که هم اکنون در ایالات متحده، تنها چهار درصد نان مردم در نانوایی های کوچک محلی پخته می شود و ۸۶ درصد آن به صورت انبوه در کارخانه های بزرگ صنعتی تولید می شود.

در گذشته، تنوع نان به مثابه نمادی برای تنوع فرهنگ ها محسوب می شد؛ اما هم اکنون در هر جا که باشیم، می توانیم نان هایی مشابه هم و در انواعی محدود خریداری کنیم.

هم اکنون سیزده تولیدکننده بزرگ، کنترل بازار سه میلیارد پوندی نان را به خود اختصاص داده اند. به عبارت دیگر، آنها همه روزه ده میلیون نان در بازار به فروش می رسانند. ما باید واقعاً شرمسار باشیم؛ چراکه کیفیت نان ما به شدت در این دوران تنزل یافته است. نان هایی بی روح و مرده که فاقد هرگونه حیاتی هستند و تولیدکنندگان آنها به مدد انواع ویتامین ها و مواد معدنی مصنوعی، به آنها شکل می دهند. البته با توسل به تبلیغات گسترده است که مردم فریب می خورند و به خوردن نانی روی آورده اند که باید آن را یک رسوایی ملی نامید.

همواره متعجبم که چگونه جامعه مسیحی ما این بی حرمتی به نان را پذیرفته است؛ جامعه ای که در آن نان همواره یک برکت بوده و مسیحیان در

مراسم عشای ربانی از آن تجلیل می کردند، اما هم اکنون دیگر در این جامعه نه خبری از نان واقعی است و نه چنین مراسمی برگزار می شود.

همه روزه کامیون های پر از نان تولیدشده در کارخانه ها، در سراسر بزرگراه های کشور به حرکت درمی آیند و هوا را آلوده می سازند تا نان ارزان مورد نیاز مردم تأمین شود. اما هیچ عقل سلیمی ارزان بودن آن را نمی پذیرد؛ چرا که بهایی که به واسطه تأثیرات و پیامدهای آن بر محیط زیست و سلامتمان تحمیل می شود، بسیار بالاست. به عبارت دیگر، نانی که امروزه روی میز غذایمان قرار دارد، بعضاً صدها مایل را طی کرده است.

بی شک، استفاده از نان تازه و کامل که در منزل یا در نانوائی های سنتی پخت شود، نه تنها از درصد سرطان می کاهد، با کاهش میزان بیماری های قلبی همراه است و اولین نتیجه آن هم این که، لازم نیست مردم هزینه های سرسام آور درمان این بیماری ها را پردازند. در سایه وجود نان های سالم، از میزان افسردگی کاسته می شود و نوعی شور و شوق به محیط زندگی مان باز خواهد گشت. اساساً نان خوب یکی از معیارهای اساسی سلامت است.

با تأمین یک نان مناسب، می توانیم به مقابله با شرکت هایی برخیزیم که گندم های دستکاری شده ژنتیکی تولید می کنند؛ شرکت هایی فراملی که بذرها را به انحصار خود درآورده اند. به علاوه، با حمایت از الگوهای تولید گندم در مقیاس کوچک و محلی، می توانیم با کشت تک محصولی در امریکا و کانادا مقابله نماییم.

به راستی چگونه می توان چنین انقلابی را در عرصه نان خلق نمود؟ بی شک، اولین گام مدارس است. آموزش این هنر در مدارس، نه اتلاف وقت،

که سنگ بنای یک آموزش ناب است. پس بیاییم پخت نان را هم در برنامه مدارسمان وارد کنیم.

دومین گام آنکه همه فعالان عرصه محیط زیست باید خود نیز به این اقدام دست بزنند. مهاتما گاندی در هند، با ساخت چرخ ریسندگی و کار با آن، به مقابله با نظام ظالمانه استعمار پرداخت و همین چرخ به نماد جنبش استقلال طلبی هند مبدل شد. امروزه نان باید به نماد جریان های حافظ محیط زیست تبدیل شود.

در چنین حرکتی، نان باید از آرد طبیعی تهیه شود و این آرد هم باید در دسترس همگان باشد؛ چراکه آرد سفید فاقد سبوس، حاوی دی اکسید کلر است که ماده ای سمی محسوب می شود و همگان باید از این واقعیت اطلاع یابند. به عبارت دیگر، نان سفید فاقد سبوس، نانی غم انگیز است. اگر بخواهیم سلامت جسمانی و عقلانی جامعه مان را حفظ کنیم، باید به فکر تأمین نان مناسب باشیم و با توجه به چنین نانی است که در حقیقت به غذای خوب و مناسب توجه کرده ایم. اهمیت به کیفیت نان، اهمیت به کیفیت حیات است. اهمیت نان به قدری مهم است که نباید سرنوشت آن را به کارخانه ها و تولیدکنندگان صنعتی سپرد؛ چراکه انگیزه اصلی آنها سودجویی و نه تأمین سلامت ماست. بی شک، پخت نان توسط خودمان یا روی آوردن به نانوایی های سنتی و محلی، گزینه ای است که جامعه امریکا می تواند، با توسل به آن خود را از انحصارگران این صنعت بزرگ برهاند. (۱)

ص: ۱۰۲

آیا شما هنوز مک دونالدیزه نشده اید؟

آیا شما هنوز مک دونالدیزه نشده اید؟ (۱)

(تی.جی.اسنیت (۲)

چکیده:

تأثیرات گسترده فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی شرکت «مک دونالد» در نقاط مختلف دنیا و اهرم های تبلیغات آنان، نگرانی های زیادی را در کشورهای دنیا به وجود آورده است. رستوران های زنجیره ای این شرکت که همواره به عنوان نماد استعمارگری امریکا در دنیا به شمار می روند، علاوه بر سرکوبی خلاقیت کارکنان، ارائه غذاهایی کم کیفیت و اغفال کودکان با ارائه اسباب بازی های عروسکی، تأثیرات پشت پرده گسترده سیاسی و اجتماعی و اقتصادی و زیست محیطی فراوانی را برای مردم دنیا به ارمغان آورده اند. نویسنده مقاله با ارائه اهداف خود از اصطلاح «مک دونالدیزه» شده، ناگفته های فراوانی را در مورد عملکرد تبلیغاتی این شرکت به ویژه در مدارس انگلستان ارائه می کند.

مسئله و مشکل اساسی در مورد فرآیند مک دونالدیزه شدن دنیا، این حقیقت است که دیگران در قالب یک سیستم، الگوی زندگی ما را سازمان دهی می کنند؛ به جای این که ما شخصاً زندگی خود را هدایت نماییم... شما برای اشتغال در شعب مک دونالد، احتیاجی به خلاق بودن ندارید. به همین دلیل هم، کارمندان پشت پیشخوان ها، حرکات و رفتاری دیکته شده باید انجام

ص: ۱۰۳

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۳۷، ص ۱۷.

۲- T.J.snaith، نویسنده و پژوهشگر در مسائل اجتماعی.

دهند. در این صنعت، نیازی به پخت خلاقانه یک همبرگر ندارید، بلکه باید تنها به دنبال کسی باشید که فقط فعالیت های روزمره را براساس دستورالعمل های مقامات بالاتر انجام دهد. بدین ترتیب، شما همه کارهای خلاقانه را از شغل های این رستوران ها حذف نموده اید و همه باید فقط و فقط به فرآیندهای دیکته شده شرکت تن در دهند. به همین دلیل، این مشاغل از انسانیت تهی گردیده و انسان ها را به شکل روبات های انسانی درآورده است.

آیا شما تاکنون چیزی در مورد «مک دونالدیزه شدن» شنیده اید؟ و آیا فکر می کنید که این لغت ممکن است بر شما تأثیر گذارد؟ و چرا شما باید مراقب این تأثیرات احتمالی باشید؟ اما بدون تردید با آگاهی شما از برنامه های مک دونالد برای تسلط بر دنیا، شما هم احتمالاً دلایلی را برای نگرانی خواهید یافت.

«مک دونالدیزه شدن» اصطلاحی است که به وسیله جورج رتیزر در سطح جامعه عمومیت یافته است. در دوره کنونی که تردیدهایی در مورد انگیزه های واقعی این شرکت چندملیتی (و دیگر شرکت های بزرگ فراملی) وجود دارد، این اصطلاح از سوی کسانی رایج گردیده است که معتقدند، مک دونالد با هدایت ناصحیح جامعه و تلاش برای تسلط بر جنبه های اجتماعی، سیاسی و زیست محیطی آن، به دنبال دست یابی به اهداف خود است.

شرکت مک دونالد از طریق ارائه تصویری که به دقت طراحی و اجرا شده ... ، در سراسر جهان خود را به عنوان مؤسسه ای خوب، سالم، مفید و دوستدار خانواده معرفی کرده است.

برنامه های عظیم تبلیغاتی مک دونالد، همواره بر میلیاردها نفر از جمعیت جهان تأثیر گذاشته که خرید روزانه ... ۴۳ میلیون مشتری از این شرکت، باعث پشت گرمی آنان می شود (هر چند برای بسیاری از مردم، مک دونالد تنها در قالب یک ساندویچ خلاصه می گردد). به عنوان مثال، دامنه فعالیت های مک دونالد را در سال ۱۹۹۹ میلادی در نظر بگیرید. فروش جهانی این شرکت ۳۸ میلیارد دلار بود که سودی برابر با دو میلیارد دلار را برای مک دونالد به ارمغان آورد.

مک دونالد دارای ۲۷۰۰۰ رستوران در ۱۱۹ کشور است که البته رهبر بازار غذاهای آماده Fast Food جهان نیز محسوب می گردد. البته مک دونالد دارای شرکت های توزیع کننده دیگری نیز در صنعت غذایی است که در سال گذشته، بیش از ۳۰۳ میلیون دلار برای مک دونالد سود به همراه داشته اند. بدین ترتیب، مک دونالد مثال درخشانی از این امر است که یک شرکت در سیستم بازار آزاد تا چه حد می تواند موفق باشد.

اما در فراسوی چهره خندان عروسک معروف مک دونالد (رونالد)، ابرشرکت چند ملیتی خودخواه و منحصر به فردی قرار گرفته که در برابر دولت های ملی، قدرت زیادی را در دست دارد. البته مک دونالد تأثیرات خود را تنها در جنبه سیاسی منحصر ننموده است. آنها از پول ها و اعانه های خود برای هدف گیری و سلطه بر آسیب پذیرترین افراد جامعه (افراد فقیر) بهره می برند. مک دونالد همه ساله بیش از دو میلیارد دلار جهت تبلیغات خود هزینه می کند. از این رو، احتمالاً حرف M کمانی شکل آرم این شرکت در اکثر نقاط دنیا از صلیب مسیح هم معروف تر و آشنا تر است.

این ابرشرکت در صدد آن است که برای افزایش نفوذ خویش در جامعه، بر تعداد مشتریان آینده خود یعنی کودکان بیفزاید. به همین دلیل، مک دونالد همه جا و از کلاس های درس مدارس تا پیشخوان رستوران ها، (اگر نگوئیم از گهواره تا گور)، خود را با کودکان و نوجوانان همراه نموده است. در سال ۱۹۹۵ میلادی و طی گزارشی اعلام گردید که مک دونالد با ارسال بسته هایی آموزشی به معلمان فاقد توانایی مالی، اهداف ویژه ای را دنبال می کند، اما در واقع از سال ۱۹۹۳ میلادی، این بسته های آموزشی برای کلیه معلمان مدارس انگلستان ارسال شده است. در پرسش ها و تمرینات این کتاب ها، ارجاعات روشن و واضحی به رستوران های زنجیره ای عرضه همبرگر مک دونالد شده است. به مثال های زیر توجه کنید:

- کتاب تاریخ منطقه: تغییرات مکانی رستوران های مک دونالد را در چند سال اخیر شرح دهید.

- کتاب جغرافیا: آیا می دانید که واحدهای رستورانی مک دونالد در انگلستان، در کدام مناطق قرار گرفته اند؟

- کتاب ریاضیات: چند سبد مرغ سوخاری به سبدهای کنونی بیفزایید و حاصل آن را به دست بیاورید.

- کتاب انگلیسی: این کلمات را تعریف نموده و با آنها جمله بسازید: ساندویچ جوجه، غذای کودک و پیش غذای ویژه مک دونالد.

- کتاب موسیقی: برای این جمله یک آهنگ بسازید: «مک دونالد یک مغازه دارد...»

بلیندا یاکسلی، از انجمن اولیا و مربیان انگلستان، در این مورد می گوید: «این کار، نوعی شست و شوی مغزی آسیب پذیرترین افراد جامعه ماست».

به علاوه، دولت کنونی بریتانیا از دخالت شرکت مک دونالد در سیستم آموزشی در مدارس این کشور خوشحال است. در سال ۱۹۹۸ میلادی، دیوید بلون کیت و استیفن بایرز، وزرای آموزش و پرورش و صنایع انگلستان، به مک دونالد اجازه دادند که در ساخت آزمایشگاه های آموزشی منطقه «نورث سامرست» مشارکت نماید. همچنین در سال ۱۹۹۹ میلادی، (این سال به عنوان «سال ملی مطالعه» در انگلستان انتخاب شده بود)، شرکت مک دونالد با ارائه ظروف غذای ناهار مدارس خود با این آرم، به جمع حامیان این طرح پیوست. دیو موریس، یکی از کارشناسان بریتانیایی، معتقد است که این شرکت، به بچه های مدارس بریتانیا، به عنوان کارگران ارزان قیمت آینده خود یا مشتریان نسل های آینده خویش می نگرد. همچنین، قاضی یکی از شکایات مطرح شده علیه شرکت مک دونالد، تأثیر قابل توجه این شرکت بر کودکان را تأیید ... و اعلام کرد که مک دونالد، کودکان و والدینشان را برای پیوستن به جمع خریداران غذاهای آماده تولیدی خویش، تحت فشار روحی قرار می دهد.

اما اگر این شرکت چند ملیتی قادر است، نظیر دیگر شرکت های بزرگ چند ملیتی، به این اقدامات غیرمسئولانه و مجرمانه دست بزند، چرا ما در رسانه های خود مطالب زیادی را در این مورد مشاهده نمی کنیم؟

باید خاطرنشان کنیم که مک دونالد مخالفان خود را به دلیل اتهام «دروغ گویی علیه شرکت»، مورد تعقیب قضایی قرار می دهد. آنان حتی رسانه های معروفی نظیر «بی بی سی» و «گاردین» را تهدید به شکایت نموده اند.

از این رو، آنها تلاش می کنند که از اظهارنظرهای آزاد افراد در جامعه مدنی که ممکن است بر فعالیت های تجاری آنها تأثیر بگذارد، جلوگیری نمایند. به همین دلیل، تعداد رسانه هایی که بر اثر این اظهارنظرها توقیف یا تعطیل شده اند، رو به افزایش است.

تنها گروهی که اقداماتشان در زمینه اهداف پشت پرده مک دونالد موجب واکنش شدید مدیران این شرکت گردید، گروهی کوچک از فعالان مسائل اجتماعی در شهر لندن بودند. در سال ۱۹۹۰ میلادی، شرکت مک دونالد شکایت خود را درباره جزوه منتشر شده توسط این گروه با عنوان «آنچه در مورد فعالیت های شرکت مک دونالد اشتباه است»، به مراجع حقوقی ارائه نمود. مک دونالد با هزینه های زیاد حقوقی، نسبت به استخدام و معرفی چند وکیل زبردست برای اقامه شکایت قضایی خود علیه دو عضو این گروه، شامل دیو موریس (پستچی) و هلن استیل (باغبان)، اقدام کرد.

آغاز این محاکمه پر سر و صدا در شهر لندن، با واکنش های فراوان مردم انگلستان روبه رو شد. مردم بریتانیا در مجموع ۳۵۰۰۰ پوند به اعضای این گروه جهت استفاده از مشاوران حقوقی کمک نمودند. در پایان این محاکمه جنجالی، دادگاه مقرر نمود که در مجموع، ۰۰۰/۹۰ پوند خسارت به مک دونالد اعطا گردد.

در پایان باید به سخنان جیوفری گالیانو، بازیگر اصلی نقش عروسک رونالد رستوران های مک دونالد، در دهه هشتاد میلادی اشاره کنم که پس از عذرخواهی از مردم چنین گفت: «من کودکان و نوجوانان را برای انجام کاری نادرست، با شست و شوی مغزی ترغیب می نمودم. من هم اینک می خواهم، در

اینجا از همه کودکانی که در سراسر دنیا به دلیل فعالیت های من به خوردن غذاهای مک دونالد و در نتیجه، کشتار میلیون ها حیوان ترغیب شدند، عذرخواهی نمایم» (۱)

ص: ۱۰۹

چکیده:

در حالی که شرکت کوکاکولا یکی از بزرگترین مصرف کنندگان آب در عرصه جهانی است، قابل تأمل است که مدیران این شرکت با هدف انحراف افکار عمومی، به یکی از حامیان مطرح نشست هایی که با هدف حمایت از حفاظت منابع آب در عرصه جهانی برگزار می شود، تبدیل شده اند. به رغم این تلاش ها، توجه جامعه جهانی، روز به روز بیش از گذشته به این مسئله معطوف می شود و مخالفت های مردمی به ویژه در جوامع جهان سوم گواهی بر این مدعاست. آب ضرورتی برای حیات بشر و مایه حیات کره زمین است و بدون آن، حیات معنایی ندارد.

دسترس نداشتن به آب آشامیدنی سالم، حقیقتی است که حدود بیست درصد جمعیت جهان یعنی ۲/۱ میلیارد نفر را گرفتار خود نموده و علاوه بر آن، مناطق رو به توسعه جهان را نیز متأثر از خود ساخته است. تأمین آب به یکی از چالش های

ص: ۱۱۰

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۰، ص ۱۲۵.

۲- Amit srivastava، عضو «مرکز منابع هند» که نهادی بین المللی است و از پیشگامان مقابله با سوء استفاده شرکت های فراملی از منابع و ذخایر کشورهای جهان سوم و به ویژه هند است.

دنیای امروز تبدیل شده است و از همین رو، شانزدهم تا بیستم ماه مارس ۲۰۰۶، نشست جهانی آب با هدف بررسی بحران آب در مکزیک برگزار شد.

سؤالی که مطرح می شود، آن است که چرا شرکت کوکاکولا از مهم ترین تأمین کنندگان مالی و حامیان این نشست است؟ این شرکت که به عنوان یکی از مهم ترین مصرف کنندگان آب در عرصه جهانی شناخته می شود، با چنین حمایتی می تواند، اعتبار چنین نشستی را به خطر اندازد.

شرکت کوکاکولا- که بزرگ ترین تولیدکننده نوشیدنی در دنیا محسوب می شود، به اعتراف خودش، تنها در سال ۲۰۰۴، ۲۸۳ میلیارد لیتر آب مصرف کرده است. به هر نحوی که به این موضوع نگاه کنیم، درمی یابیم که این میزان آب برای دنیایی که در آن بیش از یک میلیارد نفر توانایی تأمین آب مورد نیاز خود را ندارند، رقمی بسیار بالاست. به عبارت دیگر، میزان مصرف آب شرکت کوکاکولا برابر نیاز ده روز آب آشامیدنی کل جهان است! در صورتی که از این آب استفاده کنیم، می توانیم نیاز آب آشامیدنی بیست درصد از جمعیت جهان را که به آب سالم دسترس ندارند، برای ۴۷ روز تأمین کنیم!

اما شرایط دردناک تر آنکه، این شرکت با وجود این واقعیت ها همچنان به روند مصرف خود ادامه می دهد و حتی با غرور اعلام می دارد که میزان بهره وری اش از آب ۱ به ۷/۲ درصد است؛ یعنی آنکه به ازای استفاده از ۷/۲ لیتر آب آشامیدنی سالم، یک لیتر فرآورده تولید می کند. اما به راستی چه بر سر ۷/۱ لیتر دیگر یعنی ۶۳ درصد کل این میزان می آید؟ بله! این آب صرف شست و شوی بطری ها، دستگاه ها و تجهیزات این شرکت می شود.

در دنیایی که از هر پنج نفر، یک نفر به آب سالم دسترس ندارد، آیا موجه است که شرکتی تا این میزان از آب استفاده کند و تا این حد هم آن را هدر

دهد؟ در دنیایی که آب آشامیدنی سالم، کمیاب و تنها ۵/۲ درصد آب موجود در آن قابل شرب ... و بقیه آن آب شور و غیرقابل شرب است، اهمیت این مسئله دوچندان می شود.

امروزه رفتار این شرکت همانند محصولات و فرآورده های آن مورد توجه و بررسی بسیاری قرار دارد. هم اکنون فرآورده های این شرکت مشکلات بسیاری برای سلامت جهانیان به ارمغان آورده است که از مهم ترین آنها می توان به چاقی، دیابت و آسیب های دهان و دندان اشاره نمود که تلاش هایی چون حذف این کالا از مدارس، دقیقاً به همین منظور است.

در هیچ جای دنیا بی توجهی این شرکت به آب و جوامعی که بقا و دوامشان به آن وابسته است، آشکارتر از هند نیست. ده ها هزار نفر در سراسر هند به واسطه سوء استفاده شرکت کوکاکولا از منابع آب با مشکلات جدی روبه رو شده اند. امروزه فعالیت کارخانه های این شرکت به نحوی جدی بر کیفیت و کمیت منابع آب زیرزمینی این کشور تأثیر گذاشته و شرایط را برای جوامع محلی سخت تر کرده است.

در برخی از مناطق هند، شعبه های این شرکت روزانه یک میلیون لیتر آب مصرف می کنند که نتیجه آن، کاهش شدید منابع آب زیرزمینی و کمبود جدی آن برای ده ها هزار نفر از ساکنان محلی است.

نکته مهم دیگر آنکه، میزان بهره وری این شرکت از آب، در هند یک به چهار است؛ یعنی آنکه ۷۵ درصد آب آشامیدنی مورد استفاده در روند فعالیت این شرکت، به هدر می رود. ... مسئله به همین جا متوقف نمی شود. از سویی

دیگر، رهاسازی آب به هدر رفته در مزارع و زمین های اطراف، نه تنها سبب آلودگی منابع آب، که موجب تخریب خاک مناطق هم می شود.

در کشوری که هفتاد درصد جمعیت آن متکی به کشاورزی هستند، غصب آب و آلوده ساختن منابع آب و خاک کشاورزی با پیامدهای جدی همراه است. هم اکنون هزاران کشاورز در سراسر هند در نتیجه کمبود آب که تنها محصول فعالیت شرکت کوکاکولا است، در وضعیتی اسفبار به سر می برند. سوء استفاده این شرکت در جامعه هند، با اعتراضات مناطق مختلف همراه شده است، به طوری که یکی از بزرگ ترین شعب آن در پلاچیمادا در ایالات کرالا، در مارس ۲۰۰۴ و با تصمیم انجمن روستایی این ناحیه تعطیل شد.

به دنبال اعتراض رو به گسترده مردم، ... مقامات ایالات کرالا به دادگاه عالی هند شکایت و استدلال کردند که امروزه این روستای فقیر به واسطه استفاده بیش از حد شرکت کوکاکولا از آب شرب، با کمبود شدید آب روبه روست. استفاده از این آب به تولید فرآورده هایی می انجامد که تنها مردم دیگر مناطق توان خرید آن را دارند. به همین نحو در دیگر مناطق هند نیز شاهدیم که گروه های مختلف گرد هم آمده اند تا در برابر سوء استفاده شرکت کوکاکولا از منابع آب خود ایستادگی کنند.

در چنین شرایطی است که حمایت این شرکت از نشست جهانی آب مورد تمسخر و استهزای جوامع محلی هند واقع شده است. به راستی چگونه، شرکتی با این پیشینه، پیشگام حمایت از نشستی شد که هدف آن حمایت از استفاده پایدار از آب است؟ بی شک، چنین حمایتی را می توان حرکت حساب

شده این شرکت برای انحراف توجه جامعه از رابطه این شرکت با آب برشمرده. (۱)

ص: ۱۱۴

۱- WWW.Commondreams.org

رژیم غذایی تلویزیونی (۱)

خرج مونیبت (۲)

چکیده:

افزایش میزان تبلیغات تلویزیونی در حوزه مواد غذایی و عمدتاً هله هوله ها، نه تنها به چاقی نسل جدید کودکان و نوجوانان دامن زده است، ... بر پایه مطالعات متعدد، نسبت مستقیمی با شیوع رفتارهای مجرمانه، غیراجتماعی و پرخاشگرانه آنها دارد. افزایش مصرف این گونه مواد غذایی، نه تنها تأمین کننده نیازهای روزانه غذایی کودکان نیست، ... تأثیرات جسمی و ذهنی متعددی هم بر آنها وارد می کند.

این نظر که مردم خشونتی را که در تلویزیون می بینند، در عالم بیرون تقلید می کنند، موضوعی است که سالیان سال به موضوع بحث جرم شناسان تبدیل شده است. در صورتی که بپذیریم خشونت، محصول این جعبه جادویی است، باید بگوییم که بخشی از آن نه محصول برنامه های آن، که بیشتر در نتیجه تصاویری است که در قالب تبلیغات در خلال این برنامه ها پخش می شود.

اجازه دهید مبنای این بحث عجیب را بر پایه مقاله ای که در آخرین شماره نشریه «پزشکی کودکان و بزرگسالان» منتشر شد، آغاز نمایم. در این مقاله می خوانیم که براساس شواهدی تجربی، کودکانی که زمان بیشتری

ص: ۱۱۵

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۲، ص ۳۷.

۲- George monbiot: نویسنده و روزنامه نگار برجسته بریتانیایی.

صرف تماشای تلویزیون می کنند، به خوردن محصولات خوراکی بیشتر هنگام تماشای برنامه ها روی می آورند. براساس یافته های این مقاله، به ازای هر ساعت تماشای تلویزیون، ۱۶۷ کیلوکالری اضافی در عرض یک روز به مصرف کودکان می رسد که بیشتر این کالاها را هله هوله هایی چون نوشیدنی های گازدار، چیپس، بیسکویت، شکلات، همبرگر و... تشکیل می دهد. براساس این مقاله، تماشای تلویزیون نسبت معکوسی با مصرف میوه و سبزیجات دارد.

امروزه کمتر شاهد طرح بحث های جدی درباره تأثیر تلویزیون بر نحوه غذاخوردن و رژیم غذایی هستیم. بررسی یکی از نهادهای دولتی در آوریل ۲۰۰۶ نشان داد که در طی ده سال گذشته، میزان چاقی در دبیرستانی ها دو برابر شده است. هم اکنون ۲۷ درصد دختران و ۲۴ درصد پسران یازده تا پانزده ساله به مشکل چاقی گرفتارند که همین آمار بیانگر آن است که این افراد در معرض ابتلای بیشتر به رژیم غذایی هستند، که چه بر سر قوای فکری آنها می آورد. هم اکنون مطالعات متعددی بیانگر آن است که میزان آسیب های مغزی این محصولات، همپای آسیب های قلبی و تأثیرات آنها بر لوزالمعده کودکان است. همچنین، امروزه شواهد متعددی مبنی بر ارتباط بین نوع و نحوه غذا خوردن کودکان و نوجوانان، با خشونت و رفتارهای غیراجتماعی آنها وجود دارد.

شاید بتوان جالب ترین و برجسته ترین نتایج این پدیده را در گزارش نشریه پزشکی «تغذیه و محیط زیست» در سال ۱۹۹۷ یافت. در این مطالعه، محققان به بررسی تبهکاران سیزده تا هفده ساله در یکی از زندان های امریکا پرداختند. نتایج این مطالعه حاکی از آن بود که بسیاری از پسر بچه ها با کمبود

برخی مواد غذایی خاص روبه رو بوده اند. به طور متوسط، آنها تنها ۶۳ درصد آهن، ۶۴ درصد منیزیم، ۳۹ درصد روی و ۳۹ درصد ویتامین B۱۲ مورد نیاز خود را مصرف کرده بودند. آنها سپس به مشاوره با زندانیان درباره نحوه بهبود رژیم غذایی شان پرداختند. نتایج این مشاوره حکایت از آن داشت که میزان جرم در گروه شاهد ۵۶ درصد و در گروه آزمایشی هشتاد درصد کاهش داشته است. همچنین، مشخص شد که زندانیان گروه شاهد که از بهبود رژیم غذایی خود امتناع ورزیدند، هیچ کاهشی در میزان جرایمشان مشاهده نشد.

بنابر مقاله مشابه دیگری که در سال ۲۰۰۲ در نشریه روان پزشکی بریتانیا منتشر شد، ... زندانیان جوانی که ویتامین های مکمل، مواد معدنی و اسیدهای چرب مصرف می کنند، با کاهش ۲۶ درصدی جرایم روبه رو هستند. تحقیقی دیگر در فنلاند نشان داد که ۶۸ درصد مجرمان مورد آزمایش، از نوعی ناهنجاری گلوکزی که نتیجه مصرف بیش از حد شکر، کربوهیدرات ها و محرک هایی چون قهوه است، رنج می برند.

به راستی رابطه بین رژیم غذایی و رفتارهای مجرمانه، چرا باید تا این حد شگفت آور باشد؟ مثلاً در نتیجه مصرف زیاد شکر، عملکرد مغز که بستگی به فرایندهای زیستی شیمیایی دارد و به مواد خامی چون اسیدهای چرب و به ویژه امگا ۳، روی، منیزیم، آهن، ویتامین B و... وابسته است، با اختلال مواجه می شود.

اساساً هرچه به حجم مصرف هله هوله ها افزوده شود، جای کمتری برای استفاده از غذاهای حاوی مواد شیمیایی که مورد نیاز مغز است، باقی می ماند. از این روست که می توان ادعا نمود، فعالیت مبلغان عرصه مواد غذایی، نتیجه ای جز کاهش دریافت مواد مغذی مورد نیاز ما ندارد.

هاروی در کتاب خود با عنوان ما خواهان غذاهای واقعی هستیم، می نویسد که کشاورزی صنعتی به واسطه وابستگی اش به کودهای شیمیایی، به شدت با کاهش میزان مواد معدنی و همچنین کیفیت شیر و گوشت همراه شده است. البته این تحقیقات بدین معنا نیست که رژیم غذایی نامطلوب، تنها عامل جرم و رفتارهای غیراجتماعی است، اما بی شک می تواند، بیانگر این مطلب باشد که هر دولتی باید برای مقابله با این مسئله به مبارزه با این تبلیغات برخیزد. با وجود این تحقیقات، ما شاهدیم که مثلاً شبکه «آفلام» در خصوص کنترل مصرف هله هوله ها در بریتانیا، اقدام به برگزاری ۲۹ جلسه با تولیدکنندگان و مبلغان این صنعت نمود و تنها چهار جلسه به گروه های مصرف کننده و کارشناسان بهداشتی اختصاص داد. نتیجه این جلسات هم که بعدها منتشر شد، آن بود که لزومی به برخورد با تبلیغات برای کودکان بالای نه سال وجود ندارد!^(۱)

ص: ۱۱۸

چکیده:

صنعت تبلیغات تجاری که گردش مالی سالانه آن در ایالات متحده به ۲۰۰ میلیارد دلار در هر سال بالغ می‌گردد، تلاش می‌کند تا با متقاعد ساختن مخاطبان به خرید یک کالا یا خدمت خاص و استفاده ابزاری از ارزش‌ها، تصاویر و مفاهیم عشق و سکس و رؤیا و موفقیت، سودآوری شرکت‌های تجاری را تضمین نماید. اما مدیران این صنعت، با تحقیر زنان و تنزل شخصیت آنان، به دنبال آن هستند که علاوه بر جلب توجه مردان، از احساسات مخاطبان زن نیز به ویژه در مورد فروش محصولات مضر و ناسالمی نظیر سیگار و الکل سوء استفاده نمایند. از این رو، آگاهی عموم مردم از این روش‌ها می‌تواند، باعث برخورد آگاهانه‌تر با تبلیغات تجاری رسانه‌ها گردد.

پاییز گذشته، هنگامی که جین کیلبورن کتاب جدید خود را با عنوان متقاعدسازی مرگ آور به بازار عرضه نموده بود، هفته نامه پابلیشرز ویکلی، این کتاب را به عنوان یک ندای بیدارکننده در مورد تأثیرات ویران‌کننده تبلیغات تجاری در فرهنگ تحت سلطه تبلیغات ما دانست. اما اینک و با گذشت شش ماه از آن زمان، همچنان تغییری در اوضاع به وجود نیامده است. این مطلب

ص: ۱۱۹

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۴، ص ۴۶.

۲- Norman Solomon: روزنامه نگار مستقل و نویسنده کتاب ویژگی‌های رسانه‌های گمراه‌کننده.

کاملاً شوک آور است که تنها چند رسانه ملی، مطالب و گفت و گوهایی را در مورد این کتاب، منتشر نموده اند.

کیلبورن در کتاب خود می نویسد:

اگر شما نیز نظیر دیگر مردم، گمان می برید که تبلیغات هیچ تأثیری بر شما ندارد، این دقیقاً همان چیزی است که تبلیغاتچی ها از شما می خواهند که آن را بپذیرید. اما اگر این حرف صحیح باشد، چرا شرکت های تجاری سالانه بیش از دویست میلیارد دلار برای تبلیغات بازرگانی خویش هزینه می نمایند؟

نویسنده این کتاب معتقد است که ما در خریدهایمان چیزی بیش از آنچه پرداخت می نمایم، هزینه می کنیم. وی می افزاید:

تبلیغات با فروش ارزش ها، تصاویر و مفاهیم عشق و سکس، رؤیا و موفقیت، بیش از آنکه یک آینه منفعل از جامعه باشد، یک رسانه مؤثر و ترغیب کننده و تأثیرگذار و متقاعدکننده است که تأثیرات شگرفی دارد، هرچند در اکثر شرایط، این تأثیر نامرئی است.

در دنیای تبلیغات، به نظر می رسد که آنچه ما قادر به خرید آن هستیم، قابل اعتمادتر از انسان هاست. چراکه تبلیغات بارها ... به ما می گوید که روابط بین انسان ها، شکننده و زودگذر است، اما ما محصولات خویش را به شما ارائه می نمایم. در این کتاب با بررسی همه جانبه آسیب های وارده بر مردم بر اثر تبلیغات، تمرکز اصلی نویسنده بر این آسیب ها بر روی زنان است. در یکی از بخش های این کتاب، با عنوان «چرا زنان و دختران باید با قدرت اعتیادآور تبلیغات مبارزه کنند؟» به بررسی این موضوع پرداخته شده است.

ص: ۱۲۰

صنعت تبلیغات، یکی از پیام آوران اصلی فرهنگی است که می تواند برای اعتماد به نسل دختران، مسموم کننده باشد؛ چرا که نگاهی به تصاویر تبلیغاتی ارائه شده در رسانه های ما، نشانگر این دنیای تیره و تار خواهد بود. به ویژه آنکه، این تبلیغات مسموم حتی دختران غیربالغ را نیز دربر می گیرد و از آنها می خواهد که شخصیت خود را به فراموشی بسپارند. البته در سال های اخیر، یک بیداری عمومی در مورد آسیب های وارده از تبلیغات بر شخصیت و رفتارهای دختران به وجود آمده است. تبلیغاتی که از دختران ما می خواهد وزنی کمتر، اندامی باریک تر، بدنی عریان تر و زیباتر داشته و ساکت تر نیز باشند. البته دختران، از تصاویر تبلیغاتی زنان حاضر در این برنامه ها نیز تأثیر می پذیرند، تصاویری که در آنها وضعیت مورد انتظار جامعه از آنان و آنچه را باید بشوند، نشان می دهد.

دستکاری در پیام ها و احساسات مخاطبان زن، سال هاست که از سوی شرکت های سیگارسازی دنبال می شود. کیلبورن در کتاب خویش می نویسد: «در میان همه دروغ هایی که تبلیغات به ما می گوید، دروغ های گفته شده در تبلیغات شرکت های تولیدکننده سیگار، مرگ آور و کشنده است.» شایان ذکر است که از سال ۱۹۷۹ میلادی تاکنون، تعداد افراد جامعه زنان و مردان هدف قرار گرفته در تبلیغات این شرکت ها، با هم برابر گردیده اند. بدین ترتیب، باید انتظار داشته باشیم که نرخ ابتلای زنان و مردان به سرطان ریه هم به عددی برابر نزدیک شده باشد. زنان همواره از افسردگی و تنهایی هراسانند، از این رو رسانه های تبلیغاتی هم از این تابوها برای فروش بیشتر محصولات دخانی بهره می گیرند. در

این تصاویر، چنین وانمود می‌گردد که در سایه استعمال دخانیات، تأثیرات مثبتی در افراد به وجود می‌آید. کیلبورن در کتاب خویش، با بررسی این موضوع می‌نویسد: «دختران و زنان تشویق می‌شوند که از دخانیات و الکل برای غلبه بر عصبانیت و افسردگی خویش و نشان دادن طغیان روحی خود بهره‌گیرند. بدین ترتیب، آنان قربانی سودآوری این مؤسسات می‌گردند.» اگر شما نیز این کتاب را بخوانید، این فرصت را خواهید داشت که از کار ارزشمند وی در مورد چالش‌های فراسوی جامعه ما از سوی شرکت‌های تبلیغاتی، آگاه گردید. همچنین، فصل اول این کتاب در این وب‌سایت در دسترس است:)

بی‌تردید، با آگاهی مردم از این چالش‌ها و ترفندها، همه ما با آگاهی و توجه بیشتری به تبلیغات رسانه‌های جمعی خواهیم نگرست. (۱)

ص: ۱۲۲

آن سوی تبلیغات رسانه ها (۱)

(شورای سردبیری «مدیا لنز»)

چکیده:

ابر شرکت های فعال در صنایع آلاینده نفت و گاز و دخانیات، به دلیل وجود روابط اقتصادی با رسانه ها، همواره از حمایت مدیران روزنامه ها و مجلات برخوردار بوده اند. بدین ترتیب، رسانه ها با نادیده انگاری واقعیت هایی نظیر آلودگی هوا، گرم شدن تدریجی کره زمین، افزایش گازهای گلخانه ای و مرگ سالانه میلیون ها نفر به دلیل بیماری های تنفسی، حیات این ابر شرکت ها را با چاپ تبلیغات رنگارنگ و مقالات و اخباری تحریف شده، تضمین می نمایند.

در ادامه مقاله، نویسندگان شورای سردبیری «مدیا لنز»، جنبه های دیگری از فساد موجود در روابط رسانه ها و ابر شرکت ها را افشا می نمایند.

در صفحه اول وب سایت روزنامه ایندپندنت که تلاش می کند تا خود را به عنوان یک روزنامه رادیکال در برابر تغییرات آب و هوای کره زمین نشان دهد، در گزارش خبری هفده فوریه، مطلبی با این عنوان دیده می شد: «گازهای گلخانه ای، هم اینک ما را در آستانه یک فاجعه جهانی قرار داده اند.» در یک مقاله دیگر نیز می خوانیم: «روند کنونی گرمای جهان، در بیست سال گذشته، بی نظیر بوده است و همه این شرایط، چیزی جز اشتباهات انسان ها نیست.»

ص: ۱۲۳

در ۲۵ ماه می نیز مقاله ای با این عنوان در وب سایت آمده است: «گازهای گلخانه ای؛ چه کسی بیشترین حجم این گازها را تولید می کند؟»

پس از انتشار این اخبار، عده ای به دفتر روزنامه تلفن زدند و گفتند، مطالب اقتصادی شما در مورد قدرت ابرشرکت ها، این سه مقاله را همچون ساندویچی در میان خود له نموده است؛ چراکه در بالای تیتراژ مطلب اول، مقاله ای در مورد قدرت خودروی اسپرت ۵۹۹ جی تی بی فیورانو فراری (GTB ۵۹۹) که سرعتی معادل ۲۰۵ مایل در ساعت دارد، به چشم می خورد. مدیر روزنامه ایندیندنت هم در مورد این خودرو، چنین قضاوت نموده است: «این یک خودروی خارق العاده خواهد بود.»

کمی پایین تر از تیتراژ مقاله دوم هم این مطلب به چشم می خورد: «برنده دو بلیت شرکت هواپیمایی آمریکن ایرلاین به نیویورک شوید.»

همچنین در کنار سومین مقاله، به تبلیغ یک شرکت توریستی پرداخته شده است. البته شاید واکنش اولیه ما به نظر مضحک بیاید؛ اما شاید تعبیر درست تر، رفتار جنون آمیز باشد.

البته روزنامه ایندیندنت در مقابل این فراموشکاری خود در برابر ابرشرکت های تجاری، تنها نیست. حتی نشریه شناخته شده علمی نیوساینتیست نیز تمایل دارد تا با نگاهی موافق با نظرات هر دو طرف دعوا، به همه واقیعت ها بنگرد. مثلاً در مجله منتشر شده ۲۵ مارس آنان، یک ویژه نامه چهار صفحه ای برای تبلیغات چند خودروی مختلف به چاپ رسیده است. این خودروها عبارتند از: یک مرسدس ۷/۳ لیتری، یک سوبارو سه لیتری و یک

سوپر رنجروور ۲/۴ لیتری. البته در کنار این سه خودرو، به معرفی خودروی سبز «تویوتا پریوس» نیز پرداخته شده است.

چند هفته پس از انتشار این مطالب، یکی از اعضای تحریریه نشریه نیوسایتیست، در پاسخ به ابراز نگرانی یکی از خوانندگان، چنین پاسخ داده است:

البته چندین خواننده دیگر نیز به تفاوت های موجود بین راهبردهای ما در مورد تغییرات آب و هوا و تعدادی از تبلیغات منتشر شده در این نشریه، اشاره نموده اند. در نشریه ما، یک دیوار بلند بین هیئت تحریریه و بخش تبلیغات وجود دارد. بنابراین، اگرچه این وضعیت به ایجاد یک تناقض منجر شده ... ، در عین حال، استقلال ما را از وابستگی های مالی رقم زده است.

این ادعا در حالی مطرح می شود که در چند دهه گذشته، همواره بسیاری معتقد بوده اند که رسانه ها از تبلیغاتچی ها حمایتی بی چون و چرا می کنند. یکی از رایج ترین روش های رسانه ها، کم خطر نشان دادن مضرات و آسیب های وارده آنان است. به عنوان مثال، در سال ۱۹۸۵ میلادی، شرکت بین المللی تولید سیگار فیلیپ موریس در یادداشتی چنین نگاشته بود:

رسانه ها پولی را که ما برای تبلیغات پرداخت می کنیم، دوست دارند. آنها هم پیمانانی هستند که ما می توانیم و باید آنان را استثمار نماییم... ما باید تلاش مضاعفی انجام دهیم که در بازارهای تجاری هدف، بتوانیم با تأثیرگذاری بر رسانه ها، مقالات و گزارش های مثبتی را در مورد جایگاه خویش در میان تولیدکنندگان دخانیات؛ انتشار دهیم.

در آوریل سال ۲۰۰۵ میلادی، روزنامه ایندپندنت گزارش نمود که شرکت «جنرال موتورز» از ارائه تبلیغات خود در یکی از بزرگ ترین روزنامه های آمریکایی به نام لوس آنجلس تایمز خودداری نموده است؛ زیرا این روزنامه

در مطلبی خواستار اخراج مدیرعامل وقت این شرکت، آقای ریک واکونر گردیده بود. شرکت جنرال موتورز اعلام کرد که تصمیم گرفته است، تبلیغات خود در این روزنامه را به دلیل «بروز اشتباهات در ارائه واقعیت ها» متوقف نماید.

در می سال ۲۰۰۵ میلادی نیز سرمایه دار مشهور، مورگان استانی، خط مشی های رسانه ای شرکت خود را در صورت انتشار هرگونه مطلب منفی از سوی نشریات و شبکه های رادیویی و تلویزیونی اعلام نمود. بر اساس این دستورالعمل، در صورت بروز هرگونه مشکل، ظرف ۴۸ ساعت، کلیه قراردادهای تبلیغاتی لغو می گردد.

شرکت بریتیش پترولوم؛ درمانگر یا مشکل ساز؟

جیمز لیندهیم، مدیر روابط عمومی شرکت «بورسون مارستلر» یکی از بزرگ ترین مؤسسات فعال در بخش روابط عمومی، در مقاله ای که برای مدیران صنایع شیمیایی به چاپ رسیده بود، توضیح می دهد که چگونه شرکت های بزرگ تجاری می توانند، هراس عمومی ... ناشی از تهدیدهای زیست محیطی را به بهترین صورت کاهش دهند.

لیندهیم توصیه می کند که صنعت باید از افرادی که جزو مصرف کنندگان محصولاتش هستند، حمایت کند، ولی به هر روش ممکن، نباید آنان از مخاطرات و ریسک حقیقی مربوط به کاربرد محصولات شیمیایی آگاه گردند. وی اضافه می کند که باید همچون یک روان درمانگر، افراد را از لحاظ عقلی توجیه نمود. به علاوه، لیندهیم اشاره می کند که هدف روان درمانگران، بهبود

سلامت مریض است؛ اما هدف «پزشکان صنعت»، بهبود سلامت حساب های بانکی ابر شرکت ها است.

البته در بهره گیری از این روش های درمانی، باید شرکت «بریتیش پترولیوم» را سرآمد شرکت های شیمیایی دنیا قرار داد. این شرکت در سایه طراحی شعارهای جذاب، به مخاطبان خود چنین القا می کند که مدیران این شرکت همواره به دنبال روش هایی پاکیزه تر، هوشمندانه تر و جدیدتر در صنعت خویش هستند.

جان کنی، یکی از مدیران شرکت های تبلیغاتی انگلستان، می گوید:

این شرکت در سایه شعار «آن سوی نفت»، اهداف گسترده تری را دنبال می کند. به علاوه، آنان در شعارهای تبلیغاتی جدید خویش، شرکت بریتیش پترولیوم را به عنوان بهترین شرکت نفتی دوستدار محیط زیست معرفی می نمایند. حتی این شرکت با اعطای کمک مالی به طرح های مربوط به انرژی های تجدیدپذیر، در صدد سرپوش نهادن بر حجم گسترده گازهای کربن تولیدشده از مصرف محصولات نفتی خویش است.

البته آنان توانسته اند، همراهی تعدادی از سازمان های غیردولتی حامی محیط زیست را نیز به دست آورند. همچنین، روزنامه ایندیپندنت که جزو دریافت کنندگان اصلی تبلیغات شرکت بریتیش پترولیوم است، در یکی از مقالات خود، در مورد عملکرد این شرکت، بدون استفاده از هیچ گونه لغت و اصطلاح منتقدانه اعلام نموده که نباید روزنامه نگاران درباره فعالیت های شرکت بریتیش پترولیوم، نگاهی بدبینانه داشته باشند. البته مدیران این روزنامه توضیح بیشتری در این زمینه نداده اند. همچنین، یکی از شبکه های تلویزیونی

انگلیس، این شرکت را یکی از پیشگامان مبارزه با گرم شدن تدریجی زمین خوانده است.

ما برای بررسی این موضوع، تلاش کردیم که اطلاعات بیشتری را در این مورد جمع آوری نماییم. باید خاطرنشان نمود که با وجود تبلیغات گسترده این شرکت در مورد «انرژی های تجدیدپذیر»، تنها ۵/۳ درصد از کل سرمایه شرکت بریتیش پترولیوم صرف سرمایه گذاری در این حوزه شده است و بقیه آن، در بخش نفت و گاز هزینه می گردد.

گریگ موتیت، یکی از متخصصان مسائل انرژی، در این مورد می گوید:

آنان از یک سو خواهان حل مسائل ناشی از مصرف سوخت هستند، ولی از سوی دیگر، همچنان رانندگان را به رانندگی بیشتر تشویق می کنند. به علاوه، آنان به گسترش تجهیزات تولید و پالایش فرآورده های نفتی ادامه می دهند. پس در این میان، به جز یک میلیون نفری که قربانی تغییر آب و هوای کره خاکی هستند، همه برنده اند. من معتقدم، اگر این شرکت در مورد معضل تغییر آب و هوای زمین جدی بود، تلاش می کرد که در چارچوب یک برنامه گسترده، اتکای خود به محصولات نفت و گاز را پایان دهد. بر این اساس، تا فرا رسیدن آن زمان، آنان خود، بخشی از مشکل و نه بخشی از راه حل خواهند بود.

دستکاری و تحریف واقعیت ها

... در مورد بدبینی موجود درباره تعهد شرکت بریتیش پترولیوم در حوزه حفاظت از محیط زیست، روزنامه های گاردین و ایندپندنت در آگوست سال جاری (۲۰۰۶)، دلایل مناسبی ارائه کرده اند. یکی از افشاگری های آنان به

رسوایی مسئولان این شرکت در دستکاری نتایج مطالعات مربوط به وسعت پوسیدگی و خوردگی لوله های انتقال مواد نفتی آنان بازمی گردد.

البته با افشای این حقیقت، مدیران شرکت مجبور شدند ... به تعویض بخش هایی از خطوط لوله های انتقال مواد نفتی خویش اقدام کنند. تحقیقات بعدی قضایی نشان داد که کارگران شرکت وادار شده بودند که به سؤالات مسئولان حفاظت از خطوط لوله های انتقال مواد نفتی، پاسخ هایی دروغ بدهند. یکی دیگر از مدیران این شرکت نیز به سایت «دمکراسی امروز» چنین گفت:

من برنامه کنترل بنزین منتقل شده توسط این خطوط را بررسی می کردم. آنان برای سود مالی بیشتر، بودجه های مربوط به تعمیرات و بازسازی این خطوط را قطع کردند. البته یکی از اسناد به دست آمده نشان می داد که کارگران شاغل در این شرکت، در سال ۱۹۹۹ میلادی، در استفاده از مواد شیمیایی رسوب زدا در لوله ها و خطوط انتقال، ملزم به مصرف کمتر شده بودند. البته من و ده ها مهندس و متخصص و کارمند دیگر، به دلیل همین مسائل، این شرکت را ترک نمودیم.

همچنین، استفاده از تجهیزات مستهلک و فرسوده نیز که در سال های گذشته منجر به نشت گسترده مواد سمی شیمیایی به سفره های آب مناطق مختلفی در قاره های اروپا و آمریکا شده است، واقعیت های بیشتری را در مورد عملکرد شرکت بریتیش پترولیوم افشا می نماید.

در مورد هر یک از مشکلات به وجود آمده، مدیران شرکت با ارائه گزارش های طولانی پراکنده، نادرست و خیال بافانه، خود را از هر گونه اتهام مبرا می دانند. البته همراهی رسانه های جمعی با این شرکت نیز، مسئله ای است که باید مورد توجه قرار گیرد؛ چرا که هم زمان با افشای

رسوایی های فوق، در مقابل چندین مقاله جانبدارانه از مسئول این شرکت، تنها در یکی از مقالات مجله تایمز، به مشکل به وجود آمده در آلاسکا اشاره شده بود.

بله، در سایه افسانه «مطبوعات آزاد»، واقعیت های مربوط به مرگ میلیون ها انسان به دلیل مصرف گسترده فرآورده های نفتی، با بی توجهی رسانه های جمعی ما روبه رو شده است. یکی از دلایل اصلی وجود این فساد گسترده، این حقیقت است که شرکت ها از هر روش ممکن برای سودآوری بیشتر بهره می گیرند. حمایت از بقای نظام های دیکتاتوری و سرنگونی دولت های مخالف سیاست های مدیران ابرشرکت ها، یکی از راهبردهای متداول آنان محسوب می گردد. آنان حتی در مواردی، واقعیت های مربوط به تغییر آب و هوای کره زمین را نیز انکار نموده اند. در پایان به یاد داشته باشید که واقعیت های فراسوی عملکرد این ابرشرکت ها روزی افشا خواهد شد و هیچ کدام از رسانه های ارتباط جمعی ما نخواهند توانست از مسئولیت های اجتماعی و سیاسی و تاریخی خویش شانه خالی نمایند.^(۱)

ص: ۱۳۰

چکیده:

با گسترش نظام سرمایه سالاری و حکومت بازار و همچنین گسترش رسانه های تبلیغاتی، مردم روز به روز به مصرف بیشتر کالاهای لوکس و غیرضروری و ناسالم تشویق می شوند. به علاوه، در سایه تضعیف روابط اجتماعی، تمایل مردم به داشتن سبک زندگی مرفه خانواده های ثروتمند تبلیغات تلویزیونی، با رشدی چشم گیر روبه رو شده است. این «ولخرجی متظاهران» که محصول اتحاد ابرشرکت های تبلیغاتی، مؤسسات بزرگ بازاریابی و مشاوران آنها با شرکت های غول پیکر صنعتی است، بدون توجه به ضرورت و کیفیت کالاهای تبلیغ شده، تنها بر کمیت بیشتر مصرف اتکا دارد. نویسنده این مقاله پیشنهاد می کند که با تقویت نظام مشارکت و تشویق به خرید گروهی و پی گیری شکایات مشتریان و همچنین توسعه آگاهی شهروندان، این وضعیت بگرنج بهبود یابد.

توریستن ویبلن، جامعه شناسی که تئوری «ولخرجی متظاهران» را برای اولین بار در سال های پایانی قرن نوزدهم مطرح نمود، مطمئناً در صورتی که الگوهای کنونی مصرف دنیای ما را مشاهده می کرد، از خجالت آب می شد؛ چراکه در

ص: ۱۳۱

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۷، ص ۲۲.

۲- Ralph nader: حقوقدان آمریکایی و یکی از فعالان در حوزه مسائل سیاسی و اجتماعی.

عصر حاضر، خرید کالاهای لوکس و غیرضروری، به هدف و آرزوهای زندگی افراد زیادی تبدیل شده است.

ژولیت شور استاد دانشگاه هاروارد، در کتاب اخیر خود با عنوان آیا آمریکایی ها خریدهای زیادی انجام می دهند؟، به واقعیتی با عنوان «مصرف گرایی نوین» در عصر حاضر اشاره می نماید که در آن، با بالا رفتن معیارهای زندگی، افراد هیچ توجهی به قدرت خرید خود نمی کنند.

البته بیشترین سهم از خرید کالاهای لوکس به میلیونرهای تازه به دوران رسیده اختصاص دارد؛ افرادی که در دوره های ریاست جمهوری ریگان، بوش و کلینتون توانستند به ثروت های زیادی دست یابند. اما نکته مهمی که شور به آن اشاره می کند، این است که در این میان، حتی افرادی که نتوانسته اند به ثروت مناسبی هم دست یابند، از خرید های اسراف گونه استقبال می کنند.

باید دانست، نیرویی که این موج مصرف گرایی را به وجود آورده، استفاده از روش های نوین بازاریابی است که شرکت های تولیدکننده کالاهای مصرفی، شرکت های بزرگ تبلیغاتی، مشاوران تازه وارد فعالیت های بازاریابی و در نهایت، موج فرهنگی مصرف گرایی، بازیگران اصلی این وضعیت هستند. به عنوان مثال، صنعت ارائه کارت های اعتباری، همه ساله حدود ۵/۲ میلیارد خرید محصولات مصرفی را برای مصرف کنندگان انجام می دهد که این کار باعث تشویق مصرف کنندگان به پرداخت پول بیشتر می شود. این شرایط از سویی به رشد صعودی مصرف کارت های اعتباری در دهه اخیر انجامیده و از سوی دیگر، به افزایش

بدهی مصرف کنندگان منجر شده است. آیا کسی در این حقیقت تردید دارد که تلاش های بازاریابی تهاجمی صنعت کارت های اعتباری، به رشد تصاعدی و خیره کننده این کارت ها انجامیده است؟

برای مثال، به صنعت داروسازی توجه کنید: سرمایه گذاری این صنعت، در بخش عرضه مستقیم داروهای تولیدی به مصرف کنندگان، در سال ۱۹۹۸ میلادی تنها ۲۵ میلیون دلار بوده است، اما در سال های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۶ این عدد به ۲۲۵ و ۶۱۰ میلیون دلار افزایش یافت و در نهایت، در سال ۱۹۹۸ میلادی، حجم این سرمایه گذاری ها بالغ بر یک میلیارد دلار گردید. هدف از تبلیغات عرضه مستقیم دارو به مصرف کنندگان که در تلویزیون، مجله، اینترنت و دیگر رسانه ها ارائه می شود، پافشاری بیماران به تقاضای تجویز داروهای تجاری شرکت های داروسازی توسط پزشکان است. داروهایی که ممکن است آنان نیازی به مصرف آنها نداشته، غیرایمن باشند و یا گزینه های جایگزین ارزان تر یا بهتری نیز داشته باشند. البته هیچ کس نیز در مورد آثار این تبلیغات مستقیم، سخنی به میان نمی آورد.

خانم شور با اشاره به این اهرم بازاریابی، به دیگر فاکتورهای اجتماعی دخیل در این تب لوکس گرایی اشاره می کند. وی معتقد است که با تغییر در الگوی توزیع درآمد، فرآیند خرید و مصرف مردم نیز دستخوش تغییراتی گردیده است؛ چرا که افراد با درآمد هایی پایین، تمایل دارند از الگوی مصرف افراد با درآمدهای بالاتر تقلید کنند. با این توضیح که در دو دهه اخیر، فاصله درآمدی افراد هم افزایش یافته است.

ص: ۱۳۳

در این میان، برنامه های تلویزیونی با نشان دادن تصاویری از الگوهای زندگی افراد ثروتمند، این الگوها را به همه خانواده ها با هر سطح اجتماعی وارد می کنند. خانم شور معتقد است که عامل تلویزیون، در کنار از هم گسیختگی پیوندهای همسایگی و ورود زنان به بازار کار، مصرف کنندگان کشورهای غربی را ترغیب نموده که به جای همراهی با افراد همسایه و همتراز، نگاه خود را به سوی سبک زندگی افراد ثروتمندتر از خویش معطوف نمایند.

البته روند این «مصرف گرایی متظاهرانه» تنها با تغییر در گزینه های خرید فراروی افراد، تغییر نخواهد یافت، بلکه این کار نیازمند یک تغییر اساسی در باورهای فرهنگی ویژه ای است که افراد را به فزون خواهی و مصرف کالاهای لوکس تشویق می کند. همچنین، باید سیاست های دولت ها و جنبش های مصرف کنندگان نیز در این مسیر سهم گردند تا فرآیند خرید مردم، بازنگری گردد.

سازمان های مستقل مصرف کنندگان، ارزش های جدید، روش های جدید تجزیه و تحلیل و ایده های سیاست گذاری جدیدی را مطرح می نمایند که می تواند، به ایجاد تغییر در این وضعیت منجر گردد.

در ادامه، من به تعدادی از اقدامات این سازمان های مستقل اشاره می کنم که می توانند مورد توجه قرار گیرند:

۱. خرید گروهی: تشویق شهروندان جامعه به خرید گروهی، باعث کاهش قیمت تمام شده می گردد.

۲. تبادل گروهی اطلاعات و پی گیری شکایات: مصرف کنندگان می توانند با استفاده از اینترنت، به تبادل اطلاعات و پیشنهادهای خود بپردازند و برای پیش گیری مشکلات به وجود آمده ... از مصرف کالاهای مختلف نیز از قدرت چانه زنی و پی گیری گروهی بهره جویند.

۳. مشورت ها و مذاکرات گروهی: در سایه قدرت گروه های مصرف کنندگان، زمینه لازم جهت تأمین منافع خریداران فراهم می گردد. ... دولت ها نیز از این روابط استقبال می کنند.

بدین ترتیب و با بهره گیری از این روش ها، فرهنگ مصرفی جدیدی به وجود خواهد آمد که کیفیت را بر کمیت ترجیح خواهد داد و با ارزش آفرینی برای مشتریان، ویژگی های اکولوژیکی و اجتماعی آنان در فرآیند تولید حفظ می شود. راهی که سرانجام به مصرف غیرمظاهرانه و صحیح کالاها و خدمات منتهی خواهد گردید. (۱)

ص: ۱۳۵

چکیده:

با وجود تحقیقات و پژوهش‌های فراوانی که آثار زیانبار مصرف غذاهای آماده و سریع را مورد تأکید قرار داده اند، اما هنوز هم روند تولید و عرضه گسترده این هله هوله‌های سرشار از نمک و قند و روغن و مواد نگهدارنده، به سرعت در حال گسترش است. با وجود اینکه این غذاها باعث بروز بیماری‌های سرطان، چاقی، چربی خون، دیابت و بیماری‌های قلبی و آسیب رساندن به محیط زیست، تخریب خاک، ایجاد زباله‌های صنعتی و تجاری می‌شوند، اما تبلیغات بی پایان شرکت‌های تولیدکننده این غذاها و استفاده از روش‌های صنعتی با کارایی و اثربخشی بالا، که باعث به وجود آمدن فرهنگ صنعتی، زندگی صنعتی، جنگ‌های صنعتی و حتی مذهب صنعتی نیز در عصر ما شده...، مصرف‌کنندگان این غذاها را به اسارت خویش در آورده است.

در چند سال اخیر، ما شاهد چند جریان سازنده در جهت اصلاح سیستم تغذیه صنعتی خود بوده ایم. نظیر کتاب اریک اسکولوزر با عنوان ملت غذاهای آماده و اثر میشل پولان به نام تعارض همه چیز خواری، به همراه فیلم سینمایی مستند «مرا سورپریز کن!». در این آثار با اشاره به هزینه‌های پنهان استفاده از غذاهای آماده نظیر بروز سرطان، چاقی، بیماری‌های قلبی، بدرفتاری با انسان‌ها

ص: ۱۳۶

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۸، ص ۱۸.

۲- Matthew S. Miller، استاد دانشکده علوم انسانی و فلسفه دانشگاه اوکلاهما.

و حیوانات، تخریب خاک، به وجود آمدن پسماندهای تجاری و صنعتی، آسیب رساندن به منابع طبیعی و غیره، ابعاد مختلف این فاجعه مورد بررسی قرار گرفته است. همچنین، در فیلمی که به کارگردانی مورگان اسپورلوگ تهیه شد، ابعاد مختلف عرضه و فروش غذاهای شرکت مک دونالد و رقبا، مورد بررسی قرار گرفته است. در این اثر، وی به جنبه های شخصی و اجتماعی نتایج مصرف این غذاها بر سلامت افراد می پردازد. در انتها نیز کارگردان با اشاره به «بی نظمی های تغذیه عمومی ما»، این سؤال اساسی را مطرح می کند که «ما باید چه چیزی را بخوریم؟»

آقای پولان نیز به پایه های شکل گیری مثلث غذاهای سریع و آماده یعنی برگرها، فرایزها و کولاها از دیدگاهی جامع و همه جانبه می پردازد. در این غذاها، ایزوتوپ های کربن موجود، پنجاه درصد حجم این مواد غذایی را تشکیل می دهد که از ذرت به دست آمده اند. این ماده، سازنده (غیرمستقیم) گوشت گاو، فیله ها و پایدارسازهای غذاهای آماده نیز به شمار می رود. همچنین وجود شربت ذرت با قند فراکتوز بالا- که ۹۹ درصد کالری این نوشیدنی را تشکیل می دهد، می تواند به صدمات جسمی این غذاها بیفزاید. نیز به دلیل استفاده از روغن های ذرت جهت سرخ کردن این غذاهای گوشتی، کالری های این غذاها با افزایش روبه رو می شود.

پس از ارائه این توضیحات، من دوباره صحبت خود را در مورد غذاهای سریع و آماده ادامه می دهم و تمایل دارم که عادات غذایی خود را هم شرح دهم. من معمولاً وعده های غذایی شامل غذاهای طبیعی و بدون مواد نگهدارنده و شیمیایی مصرف می کنم. اما حقیقتاً «غذاهای صنعتی» موجود در

بازار چیست؟ من معتقدم که این غذاهای آماده و سریع، تنها گرسنگی روانی افراد را برطرف می کنند و به دلیل کم ارزش بودن آنها، افراد را به سوی مصرف هر چه بیشتر این مواد غذایی سوق می دهد. در هنگام فقدان اکسیژن، یک مرگ سریع روی می دهد و جنسیت افراد، در آن نقشی ندارد. اما گرسنگی، موضوعی متفاوت است. انسان ها می توانند مدت زمانی طولانی را با یک گرسنگی مزمن تحمل نمایند؛ چراکه گرسنگی اصولاً یک واقعیت روزمره زندگی همه انسان هاست و به همین دلیل هم بخش زیادی از تبلیغات این شرکت ها، بر همین اصل بنیان نهاده شده است. آقای ژاک ایلول، جامعه شناس سرشناس فرانسوی، در کتاب خود با عنوان جامعه تکنولوژیکی ابعاد مختلف این قضیه را توضیح داده است. به علاوه، وی در این اثر نشان می دهد که چگونه مفاهیمی طبیعی، ناخودآگاه و خودجوش در قرن های پیشین، به مفاهیمی کاملاً دستکاری شده و حسابگرانه در عصر حاضر تبدیل شده اند. به صورت خلاصه باید گفت که در عصر کنونی، تکنولوژی توانسته است، ارزش های پیشین را از بین ببرد و به جای آن تنها، معیار اثربخشی و کارایی را حاکم نماید. غذاهای شرکت مک دونالد و رقبایش، تنها و بهترین راه ... پایان دادن به گرسنگی است و مزه خوبی هم دارند. همچنین، این غذاها ارزان و در دسترس هستند. این شرکت ها با استفاده از حجم تولید اقتصادی و دیگر روش های اثربخش، به تولید کالایی ارزان و سریع و صنعتی می پردازند. این غذاها را می توان یک نفره، با یک دست و حتی در هنگام رانندگی میل نمود. هر یک از این غذاهای لذت بخش و سریع، دویست کالری به بدن شما

اضافه می کند و به همین دلیل هم عروسک نماد شرکت مک دونالد، همواره به روی شما می خندد!

این اثربخشی و کارایی در تولید غذاهای سریع و آماده، منجر به برهم خوردن همه روابط موجود میان انسان ها و غذاهایشان و همچنین بین افراد شده است. آقای پولان به این نکته اشاره می کند که امروزه سوپر مارکت ها به محلی تبدیل شده اند که گویی شما در آنها به رانندگی و انتخاب کالاهایتان می پردازید. این وضعیت باعث شده است که تهیه نان و گوشت که جزو فعالیت های روزانه افراد در گذشته به شمار می رفت و باعث همکاری انسان ها با یکدیگر بود، ... به فراموشی سپرده شود. این تفکر موجود در فراسوی ایجاد سیستم غذایی صنعتی، به ایجاد تولید صنعتی دیگر کالاها، آموزش صنعتی، پیدایش دین صنعتی و در نهایت جنگ صنعتی منجر گردیده است. به علاوه، این تفکر به تولید انبوه و کهنگی برنامه ریزی شده لوازم خانگی ما دامن می زند. تیم کنونی آموزشی ما که صنعتی نیز گردیده است، با ایجاد تغییرات اساسی در فرهنگ ما، حوزه های رفتارهای کودکان، مهارت های شغلی و تیم های فوتبال را با ویژگی های جدیدی روبه رو نموده است.

به علاوه، در سایه این زندگی جدید، زندگی رمزآلود ما به یک زندگی صنعتی و ماشینی تبدیل شده است. از سوی دیگر، تلویزیون و رسانه های دیگر باعث شده اند که افراد شارلاتان با بهره گیری از مزیت تولید اقتصادی به صرفه، روح ما را تسخیر نمایند. قتل عام دیگر انسان ها که در سایه جنگ های صنعتی قرن بیستم به وجود آمد، در تاریخ بشریت هیچ پیشینه ای ندارد. تفنگ های اتوماتیک و بمب های هوشمند، دو عنصری هستند که جنگ های امروز را با تغییراتی بنیادین روبه رو کرده است

و

دست یابی به اهدافی فاجعه آمیز را میسر می نماید. تا همین چندی پیش، ما مجبور به مبارزه تن به تن بودیم. اما امروز ما به مؤثرترین و کارآمدترین راه جهت کشتن یکدیگر دست یافته ایم و این امر میسر گردیده که تصور کنیم، زمینه انهدام خودساخته نسل بشر فراهم شده است.

در عصر حاضر با جابه جایی کارایی های طبیعی با روش های مصنوعی، صنعتی شدن روش های کشاورزی و نابودی روابط دیرپای ما با زمین، گیاهان و حیوانات که به تغذیه بدن های ما و تقویت روابط فرهنگی و در نهایت رشد روحی ما منجر می گردید، زندگی ما با چالش های بزرگی روبه رو شده است. هر ذره از ساندویچ همبرگر، باعث نابودی رموز قدیمی زندگی پیشینیان ما می شود، رموزی که در بطن شرایط انسانی به ودیعه نهاده شده است. از این رو، اگر چه ممکن است این ساندویچ به من احساس رضایت و لذت ببخشد، ... هرگز به بقا و جاودانگی من کمکی نمی کند. (۱)

ص: ۱۴۰

به سوی مصرف کمتر (۱)

ادوارد فلاتاو (۲)

چکیده:

با گسترش زندگی شهرنشینی و افزایش دامنه فعالیت های تبلیغاتی رسانه های مختلف از یک سو و تشویق به مصرف بیشتر کالاهای مصرفی، شاهد روند لجام گسیخته ای در مصرف انسان های معاصر هستیم. این روند که به دلیل تحریک دائمی نیازهای غیرواقعی مصرف کنندگان، وارد دور باطلی نیز گردیده، به مسابقه بی حد و مرز آزمندی و طمع ورزی و چپاول گونه های گیاهی و جانوری و تخریب محیط زیست انجامیده است. نویسنده با یادآوری لزوم مسئولیت پذیری افراد در قبال زیستگاه خویش، خاطرنشان می کند که باید انقلابی بنیادین در زمینه مصرف گرایی بی حد و مرز کنونی جوامع انسانی صورت گیرد.

یک نکته نادیده در مورد دل مشغولی های وسواس گونه ملت ما و خریدهای پیش از فرا رسیدن سال جدید مسیحی در حالی که نیروهای ما در خاک عراق کشته و معلول می گردند، وجود دارد: آیا نباید این زیاده روی ها، با اندیشیدن به هزاران عراقی ای که در درگیری ها جان می بازند و میلیاردها انسانی که به آب آشامیدنی مناسب و خدمات بهداشتی دسترس ندارند، تغییر یابد؟

ص: ۱۴۱

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۴۹، ص ۲۴.

۲- Edward flatta: نویسنده و صاحب نظر آمریکایی در حوزه مسائل محیط زیست.

همچنین، با توجه به اینکه بسیاری از کالاهای مورد مصرف ما، از منابع ارزشمند طبیعی کره زمین و به صورتی ناپایدار ساخته می شوند و در چرخه بازیافت نیز قرار نمی گیرند، ما نباید در اقدامات خویش، تجدیدنظر نماییم؟ به علاوه، باید دانست که اگرچه ایالات متحده و دیگر کشورهای توسعه یافته، حدود بیست درصد جمعیت دنیا را تشکیل می دهند، اما هشتاد درصد منابع طبیعی دنیا را مصرف می نمایند. بدین ترتیب، با وجود وضعیت کنونی و ائتلاف گسترده منابع طبیعی توسط شهروندان غربی، اختصاص درصد اندکی از تولید ناخالص ملی جهت کمک به کشورهای فقیر دنیا، تا چه حد عقلایی است؟

شهروندان جامعه ما، چنان به خریدهای کریسمس خود وابسته شده اند که تغییر این وضعیت در پاره ای از موارد از لحاظ فردی، ناممکن به نظر می رسد. به عنوان مثال، نظیر بسیاری دیگر، من هم در آستانه کریسمس، با انبوهی از کاتالوگ ها و بروشورهای ناخواسته تبلیغاتی روبه رو می گردم.

بله، بی تردید رفتارهای مخاطره آمیز ما در تعیین وضعیت آینده دنیا مؤثر خواهد بود. امروزه خریدهای مصرف کنندگان آمریکایی در یک سال بالغ بر هشت تریلیون دلار می گردد و این رقم، دو سوم کل اقتصاد دوازده تریلیون دلاری ایالات متحده را تشکیل می دهد. به علاوه، در فاصله زمانی دو ماهه بین روز شکرگزاری و عید کریسمس، آمریکایی ها ۴۵۷ میلیارد دلار صرف خریدهای خود می نمایند که این رقم، چهل درصد فروش سالانه و پنجاه درصد سود سالانه فروشندگان آمریکایی را فراهم می کند. البته این رقم هنگفت، باعث توسعه فعالیت های شرکت های تولیدی و صنعتی نیز می گردد.

براساس گزارش «مؤسسه نظرسنجی هریس» و براساس مطالعه این مؤسسه بر روی نظرات مصرف کنندگان، تقریباً سه چهارم آنان اعلام نموده اند

که در موارد متعددی به دلیل جذابیت فراوان تخفیف های فروشندگان، نتوانسته اند در برابر تمایل خویش به خرید مقاومت نمایند. همچنین، مشخص است که این خریدها نمی تواند به شادمانی مصرف کننده منجر گردد. پژوهش های اخیر نیز اعلام می نماید که ولخرجی های مصرف کنندگان در خریدهایشان، می تواند روحیه مادی گرایی را در آنان تحریک کند. این مطالعه نشان می دهد که هرچه مصرف کنندگان خرید بیشتری انجام دهند، فکر می کنند که به خریدهای بیشتر و مصرف بیشتری هم نیاز دارند. بدین ترتیب، یک دور باطل پرهزینه در آزمندی و طمع ورزی به وجود می آید.

اما چگونه ما می توانیم این روند مصرف گرایی بی حد و مرز را متوقف نماییم؟ بی تردید و براساس نظر کارشناسان، برای این مصرف گرایی، نمی توان پایانی متصور شد؛ هرچند آنان از «مصرف مسئولانه» سخن به میان می آورند که به معنای تغییر ساختار اقتصاد ما در جهت هماهنگ نمودن آن با سیستم حمایت از حیات در کره خاکی است و با مسئولیت پذیری در برابر منافع دیگر انسان ها و نه تنها در برابر خواهش های درونی، همراه است.

ضمن آنکه ما در مورد مصرف کمتر، بازیافت بیشتر و کاهش آلودگی های طبیعت تا سطحی که محیط زیست را به سوی نابودی پیش نبرد، صحبت می نماییم. دیگر استراتژی ها، شامل استفاده از کالاهای ساخته شده محلی، استفاده از وسایلی که انرژی های مورد نیاز خود را به صورتی کارا مصرف می نمایند و تغییر جهت مصرف شخصی به سوی فعالیت های غیرمادی نظیر بهبود وضعیت آموزشی و گرایش به سوی فعالیت های هنری است.

امروزه تغییر فرهنگ مصرف گرایی و کاهش در حجم پسماندهای مختلف به وجود آمده، که به جزئی از فرهنگ ما تبدیل شده است، می تواند به کاهش بحران های بین المللی و فقر در جهان امروز کمک کند.

دوباره به خانه برگردیم؛ چراکه ما باید تصورات و انگیزه های نادرست خویش در مورد مصرف گرایی بی حد و مرز را تغییر دهیم. ... این کار می تواند در نهایت، رضایت درونی ما را افزایش دهد. (۱)

ص: ۱۴۴

چگونه یک مصرف کننده مسئولیت پذیر گوشت باشیم؟ (۱)

ماتیو ال. میلر (۲)

چکیده:

با گسترش دامداری های صنعتی و ارائه محصولات گوشتی سرشار از چربی و هورمون و آنتی بیوتیک به بازار، ما شاهد افول روزافزون سیستم کشاورزی بومی هستیم. این واحدها با تولید انواع پسماندهای صنعتی، در جهت آلوده نمودن محیط زیست گام برمی دارند. نویسندگان خود سال ها در دامنه کوهستان های آمریکا زندگی کرده است، با نگاهی به وضعیت اسفبار تولید گوشت در این واحدهای صنعتی و مقایسه گوشت تولیدی در مزارع سنتی با آن، روش هایی را جهت مصرف هوشمندانه و مسئولانه گوشت به شهروندان بیان می کند.

تجربه سال ها زندگی در دامنه کوهستان های راکی غربی، مرا به دیدن مناظری چشم نواز و دلربا عادت داده است و تاکنون، هیچ چیزی همانند مشاهده یک گله ۰۰۰/۱۵۰ رأسی از گاوهای یک گاوداری صنعتی در جنوب اوهایو، مرا دچار عذاب نکرده است. حتی پیش از آنکه من این حیوانات را ببینم، بوی تعفن و گند آنها، حال من را به هم زده بود. کمی بعد، من از یک تپه بالا رفتم

ص: ۱۴۵

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۳، ص ۱۱۶.

۲- Matthew L. Miller: مدیر روابط عمومی انجمن طبیعت اوهایو و نویسنده مقالات مختلف در حوزه محیط زیست و کشاورزی پایدار.

تا در سطح افقی به این منظره بنگرم. یک منظره ناامیدکننده که انسان را از داشتن یک سیستم غذایی در چنین شرایط اسفناکی، دچار وحشت می کند.

البته همه ما هنگامی که به یک سوپر مارکت می رویم، محصولات این سیستم غذایی را مشاهده می کنیم: قفسه هایی مملو از گوشت های پرچرب و هورمونی و اغلب بی رنگ که از یک کارخانه و نه یک مزرعه، روانه این فروشگاه ها شده است. باید بدانید که حجم تولید گوشت دنیا از سال ۱۹۵۰ میلادی تاکنون، با پانصد درصد رشد روبه رو گردیده که سهم دام های پرورش یافته در مزارع کوچک، روز به روز با کاهش بیشتری مواجه می شود. در این مراکز صنعتی، هزاران حیوان در شرایطی غیربهداشتی، کل عمر خود را در محیطی سربسته و تاریک و بدون نور خورشید و با دسترس نداشتن به مرتع و چراگاه می گذرانند. برای دور نگاه داشتن این حیوانات از بیماری، به آنان آنتی بیوتیک تزریق می شود تا ما همچنان با رشد تعداد باکتری های مقاوم در برابر آنتی بیوتیک روبه رو باشیم. همچنین، با افزایش آلودگی های زیست محیطی به وجود آمده، مشکلات کنونی انسان ها دوچندان شده است.

البته من هم گوشت می خورم، اما گوشت مورد نیاز خود را از کشاورزان و دامپرورانی تهیه می کنم که حیوانات را در شرایطی سالم و انسانی پرورش می دهند. من می توانم از استیک تهیه شده از گوشت گوسفندان چراکننده در مراتع سرسبز، جوجه های سالم و قوی، مرغابی دودی شده و دیگر گوشت های لذیذ استفاده کنم. تجربه زندگی در طبیعت به من آموخته است که با استفاده از منابع غذایی سالم و بهداشتی، بیش از پیش با این جریان زندگی و مرگ طبیعت اوهایو خو بگیرم و البته یک مصرف کننده هوشمند و مسئولیت پذیر هم باشم.

یک مصرف کننده مسئولیت پذیر گوشت بودن، به این معناست که با فهم صحیح حیات، دریابیم که بدون توجه به رژیم غذایی مصرفی مان، همه این غذاها، با هزینه های پنهان و آشکاری روبه رو هستند. حتی حامیان گیاه خواری هم نمی توانند این حقیقت را انکار کنند؛ چراکه استفاده گسترده از حشره کش ها و آفت کش ها در کشاورزی مدرن امروز، اجتناب ناپذیر است.

البته فراموش نکنیم که امروزه ابرشرکت های مالک مزارع صنعتی، دامپروری ها و کارخانجات خود را به کشورهای در حال توسعه ای که قوانین زیست محیطی آسان گیر تری دارند، منتقل نموده اند. آنها برای حمل و نقل این محصولات در راهی طولانی از مکان تولید تا بازارهای مصرف، این گوشت ها را با استفاده از روش های هسته ای ضد عفونی می کنند تا تاریخ انقضای آنها هم افزایش یابد؛ هرچند دلایل زیادی وجود دارد که این عمل، کاری خطرناک و غیرایمن است. البته برای طی مسیری برابر با دور زدن نیمی از دنیا، این کار ضروری است.

... این حیوانات با ذخیره نمودن اسیدهای چرب امگا ۳ در بدنشان، باعث بروز دیابت و سرطان و چاقی و اختلال در سیستم ایمنی بدن افراد می گردند. همچنین، این چهارپایان با تولید شانزده درصد گاز متان گلخانه ای، از عوامل تخریب محیط زیست زمین هم به شمار می روند. نکته تعجب آور این است که با رشد دودرصدی مصرف گوشت، امروزه و به ویژه در کشورهای در حال توسعه، مصرف گوشت نشانگر ثروت و جایگاه اجتماعی افراد است.

همچنین یک مصرف کننده مسئولیت پذیر و فهیم گوشت بودن، بدین معناست که به طبیعت پرورش دهنده حیوانات احترام بگذاریم. من از

فروشگاهی گوشت و مرغ خود را تهیه می‌کنم که محصولات خود را از مزرعه‌ای سنتی خریداری می‌کند.

با آثار مخرب مزارع صنعتی چه باید کرد؟

به یاد بیاورید که در سال ۱۹۹۵ میلادی، ۲۵ میلیون گالن از فضولات خوک‌ها به رودخانه‌ای در کشور آمریکا سرازیر شد و به مرگ ۰۰۰/۰۰۰/۱۰۰ ماهی انجامید. ... در یک مطالعه نیز مشخص گردیده که حدود نیمی از گوشت‌های مرغ‌های عرضه شده در فروشگاه‌های زنجیره‌ای، حاوی آنتی‌باتوژن‌های مقاوم در برابر آنتی‌بیوتیک است.

از سوی دیگر، امروزه هفتاد درصد آنتی‌بیوتیک‌های ایالات متحده، به مصرف دام‌هایی می‌رسد که به دلیل زندگی در شرایط غیربهداشتی کارخانجات صنعتی، باید به هر ترتیبی زنده بمانند. از لحاظ مقدار هم، این دام‌ها هشت برابر انسان‌ها آنتی‌بیوتیک مصرف می‌کنند. فراموش نکنیم که آمریکایی‌ها به دلیل مصرف زیاد گوشت، دوبرابر یک گیاهخوار آب و چهار برابر وی زمین مصرف می‌کنند تا سیر شوند. ... حتی مزارع بزرگ و پرورشگاه‌های ماهی نیز می‌توانند عملکرد عقلایی‌تری ... داشته باشند. من مزرعه دیگری را می‌شناسم که در آن، گوسفندان در ده‌ها هکتار مرتع، آزادانه به چرا می‌پردازند. این حیوانات هرگز آخوری نمی‌بینند. البته چوپانان همواره در کنار این حیوانات هستند تا اطمینان یابند که آسیبی از جانب آنها به طبیعت و حیات وحش وارد نمی‌شود. همچنین، این مزرعه آسیبی هم به گرگ‌ها و شغال‌ها و دیگر حیوانات

وحشی منطقه وارد نمی کند؛ چراکه همه چیز با طبیعت، دوستانه در جریان است.

با حمایت از این گونه مزارع و شناخت آنها، من گوشتی بهتر و سالم تر مصرف می کنم. سوپرمارکت ها، ما را از حیوانات رها در دامان طبیعت و تغذیه کننده از مراتع سرسبز محروم می کنند و به ما گوشت گوسفندانی را می دهند که در قفس هایی کوچک و سربسته و تاریک قرار دارند و هزاران رأس از آنها سر در آخوری بزرگ می گذارند.

همه ما باید زمانی را جهت فهم چگونگی تولید گوشت مصرف شده در استیک ها و برگریمان صرف نماییم. همچنین، ما باید از کالاهای گوشتی دارای برچسب تهیه شده از روش های طبیعی و سالم برای انسان ها و طبیعت و نه محصولات تهیه شده در مزارع صنعتی، خریداری و حمایت کنیم. بدین ترتیب، می توانیم یک مصرف کننده مسئولیت پذیر و هوشمند باشیم. (۱)

ص: ۱۴۹

در اسارت شرکت های تبلیغاتی و بازاریابی ۱

در اسارت شرکت های تبلیغاتی و بازاریابی (۱)

سیان گنزالز (۲)

چکیده:

سیطره بی چون و چرای تبلیغات تجاری بر زندگی روزمره ما حقیقتی انکارناپذیر است. پیام های مروج مصرف گرایی در همه ایام سال و به ویژه در تعطیلات عید مذهبی کریسمس، حتی برای بسیاری از پیروان مسیح، یک دوگانگی فکری حل ناشدنی به وجود آورده است که آیا این ولع بی حد و حصر، با مفاهیم انجیل نظیر عدالت و مساوات در میان بندگان در تضاد است یا خیر؟ نویسنده می گوید، همان طور که ما در همه جا در اسارت این پیام ها هستیم، در کریسمس هم باید به سوی این خدایان مصرف گرایی سر تعظیم فرود آوریم!

همه ساله در آستانه تعطیلات ژانویه، ما شاهد موج گسترده ای از تبلیغات تجاری منتشر شده در رسانه های جمعی هستیم. این تبلیغات که نتیجه سیطره فرهنگ تجاری بر جامعه ماست، در این روزها ... چنان مصرف گرایی را با عبادت درمی آمیزند که حتی مسیحیان معتقد به انجیل هم دچار تناقض فکری شده اند.

بسیاری از ما ممکن است، با مشاهده یک نماد مذهبی در محل رفت و آمد انسان ها به آن اعتراض کنیم، اما در سایه حکومت مطلق صنعت تبلیغات، اگر اعیاد مذهبی ما برای سودآوری چند شرکت به تسخیر آگهی های تجاری

ص: ۱۵۰

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۴، ص ۴۱.

۲- Sean gonsalves: عضو تحریریه نشریه کپ کد تایمز و نویسنده مقاله های مختلف اجتماعی و فرهنگی.

در آید، هیچ اتفاقی نخواهد افتاد. چگونه اوضاع جامعه ما بدین گونه رقم خورده است؟ مطمئناً یکی از دلایل اصلی، این است که آگهی های تبلیغاتی و دیگر پیام های تبلیغاتی، به عنوان یک منبع درآمد سودآور برای سازمان های خبری و اطلاع رسانی مطرح اند. امروزه علاوه بر میلیون ها ساعت تبلیغات ارائه شده به شهروندان، ما شاهد گسترش بازاریابی از راه دور نیز هستیم. انبوه نامه های تبلیغاتی، یکی از این ابزارهاست. تبلیغات Pop-up صفحات وب نیز به این روش ها افزوده شده است. ... حتی شما در هنگام بنزین زدن هم از این تبلیغات در امان نیستید.

همه ما آمریکایی ها از دیرباز به یک پیمان اجتماعی نانوشته اعتقاد داشتیم که براساس آن، هنگامی که شما برای تماشای یک فیلم به سینما می روید، دیگر هیچ نیازی به ارائه تبلیغات بازرگانی به مخاطبان یعنی شما نخواهد بود. این موضوع همان دلیلی است که تا این حد به شبکه های کابلی که بدون تبلیغات هستند، محبوبیت بخشیده است. اما امروزه، هنگامی که به تماشای یک فیلم می پردازید، احتمالاً در حال دیدن یک تبلیغ تصویری طولانی هستید! انبوهی از تبلیغ کالاهایی نظیر نوشابه، پاپ کورن و یا خودرو در لابه لای تصاویر یک فیلم سینمایی به شما نشان داده می شود. به هر حال، باید یادآوری نمود که ما حتی در مدارسمان نیز شاهد ارائه تبلیغات تجاری به کودکان دانش آموز هستیم.

البته شاید تعجب آور باشد که حتی در شبکه های رادیویی ویژه موسیقی هم، شما بیش از شنیدن آهنگ های موسیقی، باید به انبوهی از پیام های تبلیغاتی گوش فرا دهید. حتی در رادیوی ملی آمریکا (NPR) هم ما با تبلیغات تجاری روبه رو هستیم. از سوی دیگر، در دنیای ورزشی نیز آگهی های تبلیغاتی سیطره ای بی چون و چرا دارند. در نیمه بازی ها و در

زمان های استراحت هم باید شاهد تبلیغات محصولات ابرشرکت ها باشید. حتی امروزه در تعدادی از استادیوم های ساخته شده با مالیات شهروندان هم شاهد این تبلیغات تجاری، لوگوهای ابرشرکت ها و حتی نام گذاری این اماکن به نام چنین شرکت هایی هستیم.

بدون شک، این تبلیغات بازرگانی تأثیر زیادی بر مخاطبان دارند. آیا شما می توانید این نام های تجاری را با کالاهای ژنریک (بدون نام) مقایسه کنید؟ مطمئناً ژلاتین همان ژله است و تفاوتی نمی کند که چه کسی آن را ساخته باشد. ولی آیا ژله نفت و وازلین، مشابه هستند؟ و آیا کلینکس و دستمال کاغذی یک معنا دارند؟

کارشناسان معتقدند که هر تبلیغ تجاری در باطن خود یک شیوه زندگی تأثیرگذار را نهفته دارد. از این رو، بدون توجه به نوع کالا، مردم به همان طریق از آن کالا-استفاده می نمایند. در یک آگهی، اگر یک خانم در حال شستن ظرف هایش در آشپزخانه باشد، به زمین خانه وی بنگرید. مطمئناً بسیاری با مشاهده دیگر کالاهای موجود، محو تماشای این کالاهای گران قیمت چند هزار دلاری لوکس می شوند؛ هرچند ممکن است این دکوراسیون و کالاهای، تنها در خانه های محله ثروتمندنشین منهتن نیویورک موجود باشد.

همچنین، ما شاهد رشد بهره گیری از استراتژی های تبلیغاتی و بازاریابی در رقابت های سیاسی هستیم. بنابراین، دیگر نمی توان ادعا کرد که استفاده از «پروپاگاندا» مخصوص دشمنان ماست؛ چراکه به دنبال تحقق رؤیای زندگی آمریکایی، مدیران شرکت های تبلیغاتی، در همه جا حضوری فعال دارند.

و اینک تعطیلات ژانویه، دیگر بار فرا می رسد؛ چه دنیای شگفت انگیزی! همه ما باید در برابر پیام های تبلیغاتی سر تعظیم
فروید آوریم. (۱)

ص: ۱۵۳

آیا مصرف بیشتر، رضایتمندی بیشتری را به ارمغان می آورد؟^۱

آیا مصرف بیشتر، رضایتمندی بیشتری را به ارمغان می آورد؟^(۱)

جورج مونبوت

چکیده:

براساس تئوری های پذیرفته شده اقتصادی، هزینه کردن بیشتر باعث افزایش رضایت و خوشحالی فرد می گردد. با وجود اینکه ما در پنجاه سال اخیر، بیش از کل تاریخ حیات بشریت مصرف کرده ایم، هنوز هم به رضایت کافی دست نیافته ایم. به علاوه، رشد ابتلا به بیماری افسردگی، تمایل به خودکشی، بی خوابی، استرس و تخریب محیط زیست در کشورهای غربی به اصطلاح خوشحال، پرسش های زیادی را در مورد کارایی و درستی این تئوری ها به وجود می آورد. همچنین، شرکت های تبلیغاتی با تمام توان خود تلاش می کنند که هنوز هم نیازهای ناشناخته جدیدی را برای مصرف کنندگان تولید نمایند تا به این مسابقه بی پایان مصرف زدگی دامن بزنند. آیا محیط زیست و جنگل ها، آلودگی دریاها، ویرانی اکوسیستم های ارزشمند زمین و گرمایش جهانی و در یک کلام، مرگ سیاره زمین، بهایی است که در برابر خوشحال کردن و احساس رضایت بیشتر ما، ارزش پرداخت دارد؟

اقتصاد صنعتی مدرن را می توان بدین گونه تشریح نمود: منابع از یک گودال حفرشده در منطقه ای واقع در آن سوی کره زمین استخراج می گردند، برای چند هفته مورد استفاده قرار می گیرند و سپس در گودالی حفرشده در سمت دیگر سیاره ما دفن می شوند. این همان مفهومی است که به آن «ایجاد ارزش»

ص: ۱۵۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۶، ص ۱۴.

می گویند. این ایجاد ارزش، کیفیت زندگی ما را ارتقا می دهد. بهبود در کیفیت زندگی نیز، ما را خوشحال تر و رضایت مند تر می کند و هرچه ... ما منابع بیشتری را از یک گودال به گودالی دیگر بریزیم، خوشحال تر خواهیم شد، اما متأسفانه گویی ما هنوز هم به اندازه کافی این منابع را جابه جا نکرده ایم؛ چراکه براساس گزارش منتشرشده از سوی «مؤسسه وردواج»، ما کالاها و خدمات بیشتری را از سال ۱۹۵۰ میلادی به بعد، در مقایسه با کل تاریخ حیات بشر مصرف کرده ایم، اما به نظر می رسد که ما هنوز هم به اندازه کافی احساس رضایت نمی کنیم.

بنابراین، در این دوره، یک جوان ۲۵ ساله انگلیسی با احتمال ده درصد دچار افسردگی می شود. هم اینک نیز از هر چهار فرد بالغ انگلیسی، یک نفر از اختلالات مزمن بی خوابی، و از هر پنج دانش آموز ما هم، یک کودک به مشکلات روان شناختی مبتلاست. در سیزده سال اخیر هم تعرفه مربوط به بیمه های اعصاب و روان با ۳۶ درصد رشد روبه رو گردیده است. مطالعات صورت گرفته از سوی آمریکایی ها نیز نشان می دهد که بین چهل تا شصت درصد شهروندان، از بیماری های عصبی و روانی مختلف در طول یک سال، رنج می برند. از سوی دیگر، سازمان جهانی بهداشت (WHO) پیش بینی نموده است که در سال ۲۰۱۰ میلادی، «افسردگی» به دومین بیماری رایج در کشورهای توسعه یافته تبدیل شود.

به علاوه، در چنین روزهایی از سال (ایام کریسمس)، نرخ مصرف با رشدی فزاینده همراه است. مقامات مسئول منطقه ای که من در آن زندگی می کنم، اعلام کرده اند که مقدار زباله تولیدشده شهروندان در ماه های دسامبر و ژانویه با دوازده درصد رشد روبه رو می شود و عجیب اینکه، به گونه ای قابل

توجه، نرخ ابتلای مردم ما به افسردگی در حال افزایش است. از سوی دیگر، تعداد تماس های صورت گرفته افراد ناامید و متمایل به خودکشی با مراکز مشاوره و درمان هم در روزهای آغازین سال و ماه ژانویه، با هشت درصد رشد روبه رو می شود. هر چه ما با افسردگی بیشتری روبه رو شویم، هزینه بیشتری را صرف داروهای ضدافسردگی و مشروبات الکلی می نماییم و همان طور که همه اقتصاددان ها می گویند: هر چه ... ما بیشتر هزینه کنیم، خوشحال تر و رضایت مندتر می شویم! در کریسمس چند سال قبل، من یک کتری هدیه گرفتم که هم اینک نشت می کند. البته من می توانم آن را تعمیر کنم، به شرطی که ته آن را باز نمایم. اما یکی از پیچ های ستاره ای شکل کف آن به گونه ای ساخته و نصب گردیده که امکان تعمیر این کتری وجود نداشته باشد و البته هیچ ابزاری هم قادر به این کار نیست. البته من یک نکته را فراموش کرده ام؛ چراکه این کتری برای کریسمس و نه زندگی عادی بوده است. بنابراین، من آن را دور می اندازم و با خرید یک کتری نو، به ساخت یک بهشت زمینی کمک می کنم!

تل انبوه و غیرقابل تصور کادوهای خراب و شکسته کریسمس، کارت های تبریک دور ریخته شده، درخت های تبدیل به کود گیاهی نشده کریسمس، و بسته بندی های رنگین بازیافت نشده ما نشان دهنده چه حقایقی است؟ آیا نباید برای بازیافت این زباله ها، گامی همه جانبه برداریم؟ این کار، منافع زیادی برای سلامت جامعه ما دارد. مثلاً بچه های متولد شده در شعاع سه کیلومتری مناطق دپوی زباله های سمی (براساس یک پژوهش منتشر شده در نشریه پزشکی معتبر لنست) با احتمال بیشتری در مقایسه با دیگر کودکان، به اختلالات جسمی و روانی مبتلا می گردند. دستگاه های زباله سوز هم با آزاد کردن دیوکسین ها و دیگر فلزات سنگین، موجب ابتلا به بیماری هایی نظیر سرطان،

ناهنجاری های مادرزادی و ناهنجاری های مربوط به غدد داخلی می شوند. البته این وضعیت به ایجاد مشاغل جدید و افزایش وارد شدن پول به اقتصاد، کمک می کند و به افزایش خوشحالی انسان ها نیز می انجامد!

از سوی دیگر، آمارها و گزارش های ارائه شده از سوی سازمان ملل متحد نیز نتایج مشابهی را نشان می دهد. براساس این آمار، شهروندان انگلیسی در مقایسه با ساکنان کشورهای فقیرتر، به دلیل تأمین نیازمندی های زندگی شان، شادتر و خوشحال تر هستند. البته تبلیغاتچی ها هم تلاش می کنند که به نیازهایی پاسخ دهند که ما در گذشته از وجود آنها بی اطلاع بوده ایم، گویی بدون توجه به این نیازها، زندگی ما از شادمانی و خوشحالی کمتری برخوردار بود. هنگامی که من هجده سال داشتم، کرم های نرم کننده و شاداب کننده صورت مردانه به بازار آمد. تا آن زمان، ما پسرها در مورد این مطلب که پوست صورت ما در بزرگ سالی پیر می شود، هیچ اطلاعی نداشتیم. از آن زمان، مردها با پیشرفت های تحقیقاتی و درمانی زیادی آشنا شده اند که زنان از دیرباز از آنها بهره مند می گردیدند. ما مردان دریافته ایم که ما زشت تر، چاق تر، نامتناسب تر و پرلک و جوش تر از حالتی هستیم که تصور می نمودیم و با جابه جایی منابعی بیشتر در سوراخ های زمین، می توان برای بهبود این معضلات و مشکلات گام برداشت.

یک جامعه مصرف کننده، بیش از هر جامعه ای، زندگی فقرا را تحت تأثیر قرار می دهد؛ چرا که در آن می توانیم زشتی زندگی کنونی خود و همچنین وسایل رهایی از شرایطی را که در آن گرفتار آمده ایم، مشاهده نماییم. در پاره ای موارد هم نظیر گزارش ماه گذشته «اداره مشاوره به شهروندان» نیز نشان داده شده است که خوشحال کردن مردم، به رشد سودآوری شرکت های

تولیدی می انجامد و باعث بهبود گردش پول و بازپرداخت سریع وام های دریافتی آنان می گردد. بدین ترتیب، همان طور که بانک ها و تولیدکنندگان، مغازه دارها و اقتصاددانان به ما یادآوری می کنند، تلاش ما برای دست یابی به شادمانی و خوشحالی، حد و مرزی ندارد.

البته همانند همیشه و به ویژه در شرایط کنونی، عده ای خواهان خراب کردن این شادمانی هستند و به ویژه سبزه ها و حامیان حفظ محیط زیست و حیات وحش، به ما هشدار می دهند که سیاره ما به دلیل این مصرف گرایی بی پایان و بدون حد و مرز و سیری ناپذیر، در حال مرگ است. آنان می گویند، مردم این کره خاکی به دلیل کندن گودال های فراوان، نابودی جنگل ها و پرورش گیاهان پول ساز، اکوسیستم های طبیعی را آلوده و منابع ارزشمند زمین را نابود کرده اند. سیاره ما در حال تجربه گرمایی غیرطبیعی و بیش از اندازه است؛ چراکه انرژی زیادی برای انتقال اجزای آن از یک گودال به گودالی دیگر، مورد نیاز است. من می خواهم این سؤال را مطرح کنم که آیا مرگ سیاره زمین، بهایی است که در برابر دست آوردن خوشحالی کنونی، باید پرداخت؟^(۱)

ص: ۱۵۸

فروشگاه های زنجیره ای، چگونه هزینه های خود را بر ما تحمیل می کنند! ۱

فروشگاه های زنجیره ای، چگونه هزینه های خود را بر ما تحمیل می کنند! (۱)

جورج مونیوت

چکیده:

در سایه رشد قارچ گونه فروشگاه های زنجیره ای در سراسر دنیا، این شرکت ها با تحمیل مدل اقتصادی کسب و کار تجاری خویش، تأثیرات مهمی را بر ابعاد مختلف زندگی شهروندان ما بر جای گذاشته اند. دستکاری قیمت ها، نابودی اقتصادهای محلی، و نابودی کشاورزان داخلی و مراکز محلی عرضه کالاها، بخشی از نتایج سیطره این سوپرمارکت ها بر بخش توزیع کالاهای ماست. نویسنده با مروری بر سیاست های مدیران این فروشگاه ها معتقد است که در نهایت، هزینه های هنگفت مدیریت این مراکز، بر دوش شهروندان ما سنگینی می کند.

اگر شما پس از بازگشت از یک تعطیلات تابستانی به فرودگاه «هیتروی» لندن گام نهید، احتمالاً پا بر روی زمین های کشاورزی هموطنانتان گذاشته اید. این منطقه در گذشته به عنوان بازار محصولات کشاورزی و جالیزی لندن شناخته می شد و همه روزه لوبیا، تره فرنگی، کلم و چغندرهای برداشت شده از آن روانه مغازه های متعدد موجود در خیابان ها و کوچه های این شهر می گردید. اما امروز محصولات هیتروی بازارهای ما را پر کرده اند. این میوه ها و سبزیجات

ص: ۱۵۹

نه از زمین که از درون هواپیماهایی که در هیترو بر زمین می نشینند، روانه فروشگاه ها و سوپرمارکت ها می گردند. البته بخش اعظم این محصولات، روانه انبارهای غول پیکر و بی انتهای مراکز توزیع و سوپرمارکت ها می شود.

امروزه سوپرمارکت ها و فروشگاه های زنجیره ای، مرگ صنعت کشت صیفی جات و سبزیجات را رقم زده اند. مثلاً این فروشگاه ها خواهان محصولات نامتجانس با آب و هوای انگلستان هستند؛ چرا که با این کار، صنعت حمل و نقل و افراد مرتبط با این صنعت که از تعداد افراد معینی تشکیل شده است، می توانند به صورت تضمین شده در تمام طول سال، شغل خویش را حفظ نمایند. همچنین، آنان کشاورزان را به پذیرش قراردادهایی ظالمانه و غیرمتعارف مجبور می نمایند که براساس یکی از اصول آن، در صورت خریداری نشدن محصول از طرف سوپرمارکت های توزیع کننده، کشاورزان باید محصولات خودشان را به قیمت عمده فروشی از این شرکت ها خریداری نمایند. امروزه، لویاهای فرانسوی مصرفی ما از کنیا وارد می شود، در حالی که محصولات مشابه تولیدشده در خاک کشور، خریدار ندارد. از سوی دیگر، میوه های غیرفصلی و بی مزه مختلفی از نیوزیلند در این فروشگاه ها عرضه می شود، در حالی که سیب های تولید شده در باغ های ما بر روی زمین می گندند.

در چند سال گذشته، من به این نتیجه رسیده ام که این سوپرمارکت ها همانند سفلیس هر آنچه را انگلیسی ها به آن ارزش بیشتری می دهند، آلوده و نابود می کنند. آنها با نابودی زمان و مکان، حس جامعه دوستی و همسایگی ما را به گونه ای تغییر داده اند که ما به مردمی فاقد ملت تبدیل شده ایم و به دور از هرگونه اغراقی، همان طور که خود آنها هم اغلب ادعا می کنند، در سایه

اندیشه بازارهای آزاد اقتصادی، این فروشگاه های غول پیکر به دستکاری و تحریف بازارهای ما می پردازند.

مدیران این فروشگاه ها بدون هیچ گونه پرده پوشی، از سیاست های قیمت گذاری غیرعادلانه خود سخن می گویند. آنها با عرضه نان ۲۹ پنی، شیر نوزده پنی و لوبیاهایی تقریباً رایگان، نه در جهت نابودی همکارانشان، که در راستای از بین بردن فروشگاه های محلی و منطقه ای گام برمی دارند. تنها در بین سال های ۱۹۷۶ تا ۱۹۸۹ میلادی، با گسترش این فروشگاه های غول پیکر و عمدتاً زنجیره ای، بیش از ۰۰۰/۴۴ مغازه و فروشگاه کوچک محلی تعطیل شدند. هنگامی که ما این فروشگاه های مستقل را از دست می دهیم، نه تنها ویژگی های بومی و محلی خویش را قربانی می کنیم، بلکه عامل همجواری و هم بستگی همسایگان یکدیگر را نیز نابود می کنیم. از سوی دیگر، بسیاری از ارتباطات دوطرفه ما هم به دست فراموشی سپرده می شود.

البته این فروشگاه های بزرگ، عمدتاً در سایه رایزنی های زیاد با مقامات محلی شروع به فعالیت می کنند. مثلاً برخلاف فروشگاه های کوچک محلی، این فروشگاه ها معمولاً به مدت پنج تا ده سال از معافیت مالیاتی برخوردارند. البته در پاره ای از موارد که آنان با مخالفت مقامات محلی روبه رو می شوند، با پرداخت سالانه مبالغی معادل پنج تا ده میلیون پوند، می توانند ... به تأسیس فروشگاه های خود اقدام کنند.

نکته اصلی و مهم این است که هزینه های این فروشگاه های غول پیکر، در نهایت بر دوش همه ما سنگینی می کند. شیوه های حمل و نقل محصولات این فروشگاه ها بسیار مضحک و خنده آور است. مثلاً یک شرکت، ماهی ها را از

آبردین جهت دودی کردن به کورنوال منتقل می کند و سپس دوباره آنها را برای فروش روانه بازار اسکاتلند می کند. شرکتی دیگر هم با وارد نمودن موز به شهر ساوثهمپتون، این محصولات را برای عمل آوردن به لیورپول می آورد و سپس دوباره این موزها پس از طی مسافتی طولانی جهت توزیع و فروش به ساوثهمپتون بازگردانده می شود. کلم های تولید شده در هیروفوردشایر هم روانه انبارهایی در باسینگستاک می شوند، در حالی که کلم های تولید شده در منطقه ساسکس غربی برای فروش روانه هیروفوردشایر می گردد. به علاوه، امروزه شیر تولید شده در سواحل جنوبی انگلستان، روانه فروشگاه های سواحل شمالی جزیره در اسکاتلند می شود.

این فعالیت های غیرخردمندانه و به دور از عقلانیت، تنها به دلیل رایزنی های پشت پرده و پرهزینه ممکن گردیده اند. مدیران این فروشگاه ها و سوپرمارکت های غول پیکر، رهبران دولتی را ترغیب می نمایند که قیمت سوخت و مجوزهای حمل و نقل را تا پایین ترین حد ممکن کاهش دهند. از این رو، ما و نه آنها باید هزینه های هنگفت و گسترده وارد شده به راه ها، خانه ها، محیط زیست و سلامت خویش را پردازیم.

به هر حال، این شرکت های تجاری قدرتمند به هر اقدام دل خواه خود در بازار دست می زنند و گویی ما همچنان نمی توانیم از سیطره آنها رهایی یابیم. البته در همه شهرها و روستاهای انگلستان، مردم به صورتی غیرعلنی از این استبداد و خودکامگی متنفرند. بسیاری نیز به اقداماتی مقابله آمیز دست می زنند. به عنوان مثال، هم اکنون شهروندان زیادی به صورت مستقیم از عمده فروشان خرید می کنند. باغ داران عرضه کننده محصولات طبیعی هم در

سایه خواست مردم، در همه فصول، میوه ها و سبزیجات موردنیاز شهروندان انگلیسی را به آنان عرضه می نمایند. در چند نقطه هم این فروشگاه های بزرگ تعطیل شده اند. تنها در سایه اتحاد و هم بستگی ملی، می توان این هیولا را در انگلستان سرنگون کرد؛ هرچند در گام اول باید آثار زیان بار این فروشگاه ها و سوپرمارکت های غول پیکر را برای همگان توضیح داد؛ چرا که برخلاف تبلیغات دامنه دار این مؤسسات که مدعی اند محصولاتی ارزان و با حق انتخاب بیشتر را به سادگی در اختیار مصرف کنندگان قرار می دهند، این فروشگاه ها تنها، پیچیده تر و مشکل تر شدن زندگی ما و کاستن از تنوع آن را سبب شده اند. پس بیاید شما هم به مخالفان آنها پیوندید. (۱)

ص: ۱۶۳

بخور، بنوش و خوش باش؛ هزینه های واقعی اعتیاد ما به خرید و مصرف ۱

بخور، بنوش و خوش باش؛ هزینه های واقعی اعتیاد ما به خرید و مصرف (۱)

مادلین بونتینگ (۲)

چکیده:

رشد لجام گسیخته مصرف گرایی و دل بستگی ما به داشتن خانه ها و خودروهای تجملاتی لوکس که آثار زیان بار جسمی، روحی، زیست محیطی، فرهنگی و اجتماعی آن تقریباً برای همه ما روشن شده است، دو راه حل در برابر ما قرار می دهد: کاهش مصرف و یا اعتماد به وقوع معجزه ای تکنولوژیکی برای بهبود این شرایط. البته در سایه سلطه نظام های مادی گرایانه در قریب به اتفاق مناطق دنیا و رشد بی عدالتی و اطمینان نداشتن، گویی همه در انتظار وقوع معجزه ای تکنولوژیک نشسته اند. در برابر اعتیاد فاجعه آمیز همه ما به خرید و مصرف بیشتر و با وجود رشد تمایلات خوب و در عین حال کم نتیجه مصرف کنندگان، آیا زمان آن فرا نرسیده است که همچون سال های جنگ جهانی دوم به سوی یک سیستم اقتصادی کم مصرف و بهینه و توأم با ارزش های انسانی حرکت کنیم؟ هرچند از هم اینک می توان پیش بینی نمود که هیچ یک از رهبران و احزاب سیاسی ما حاضر نمی شوند که مردم را به چنین سیاست هایی تشویق کنند.

ص: ۱۶۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۷، ص ۲۴.

۲- Madeleine bunting: عضو شورای نویسندگان روزنامه گاردین انگلستان.

یک جزوه قدیمی در آشپزخانه منزل ما وجود دارد که آثار لکه های قهوه و یادداشت های بی مصرف زیادی روی آن وجود دارد. اما من تصمیم ندارم آن را دور بیندازم. ایده ای خوب که ممکن است همچنان هم تداوم بیابد. چرا؟

براساس همه پژوهش های صورت گرفته، افراد زیادی نظیر من وجود دارند. افرادی که تمایلات و نگرش های خوبی دارند و عمیقاً در مورد گرم شدن تدریجی آب و هوا نگرانند، اما همچنان در تبدیل این نظرات به رفتارهای روزمره زندگی خود ناتوانند. برای این وضعیت می توان، دلایلی نظیر انبوه شدن اطلاعات دریافتی، کمبود زمان و تردید در انتخاب گزینه هایی مناسب را برشمرد. به علاوه، بسیاری بر این عقیده اند که همه تلاش های ما در آن سوی معادله، به دلیل اقدامات غیرمسئولانه ای نظیر ساخت دو نیروگاه برق در هفته از سوی چینی ها، به یقین با موفقیت چندانی همراه نخواهد بود.

آیا دست زدن به اقداماتی نظیر کاهش مصرف گوشت به نصف مقدار کنونی، چشم پوشی از رفتن به سفرهای تفریحی و حمام آفتاب با هواپیما، تلاش برای بازیافت بیشتر زباله ها و پیاده روی تا مدرسه، کافی خواهند بود؟ مسلماً نه؛ چرا که این اقدامات، تنها به خراشیدن یک سطح محکم شباهت دارد. اگر جهان توسعه یافته به کاهش هشتاد درصدی حجم انتشار کربن که مورد درخواست سازمان ملل متحد از این دولت ها در کنفرانس بالی (اندونزی) بوده، تن دهد، بی تردید فرزندان ما زندگی متفاوتی را به نسبت آنچه ... هم اینک ما انتظار فرا رسیدن آن را داریم، تجربه خواهند کرد.

در سال ۲۰۰۶ میلادی، هر انگلیسی به طور متوسط ۶/۹ تن دی اکسید کربن (CO₂) تولید می کند که این رقم باید در سال ۲۰۵۰ میلادی به سه تن کاهش یابد و البته تردیدی وجود ندارد که در مورد لزوم این کار در میان

متخصصان محیط زیست و اقتصاددانان، اجماعی همه جانبه وجود دارد. البته در کنار مسئولیت دولت ها، شهروندان ما هم باید علاوه بر کاهش مصرف، به گونه ای متفاوت مصرف نمایند. به بیان دیگر، آیا پایداری حیات ما در این کره خاکی، به یک اصلاح همه جانبه و تشکیل زندگی متفاوتی نیاز دارد و یا با تداوم وضع موجود و دل بستگی به داشتن خانه هایی راحت، خودروهایی شیک و تعطیلاتی مفرح بدون توجه به آثار زیست محیطی آن هم، می توان به این آرمان دست یافت؟

سیاست های زیست محیطی دولت ما عمدتاً با محوریت روش دوم، سازمان دهی و اجرا می گردد. مشکل اینجاست که هیچ دلیلی وجود ندارد که نشان دهد، در سایه اتکا به روش های کنونی موسوم به معجزه تکنولوژیکی، می توان به کاهش موردنظر در سطح انتشار گاز کربن دست یافت. در گذشته، افزایش کارایی مصرف انرژی عمدتاً به مواردی این چنین محدود بوده است: «اگر یخچال فریزر من از کارایی انرژی مناسبی برخوردار است و بهایی ارزان تر هم دارد، شاید من برای تابستان گرم بعدی هم یک دستگاه تهویه مطبوع با همین مارک خریداری کنم».

البته نوآوری های تکنولوژیکی، یک بخش مهم از راه حل های فراروی ما خواهد بود، اما این روش ها به تنهایی کافی نیستند؛ چرا که بر این اساس، یک ایمان منطقی و عقلایی از سوی دولتمردان ما در برابر موفقیت این دستکاری ها و نوآوری ها وجود دارد.

متأسفانه گزینه کاهش مصرف، چیزی است که هیچ سیاستمداری به آن توجه ندارد. در یکی از جلسات برپا شده برای این موضوع، مسئولان

خزانه داری ما این رویکردها را ارتجاعی و کاری همانند زندگی در غارها عنوان نمودند. هم اینک نیز ما صاحب یک سیستم سیاسی هستیم که بر مبنای رشد اقتصادی بنیان گذاری شده است و برای سنجش آن، از نرخ تولید ناخالص داخلی (GDP) استفاده می شود. البته افزایش این عدد هم به افزایش هرچه بیشتر ... مخارج مصرف کنندگان بستگی دارد. رشد اقتصادی برای کاستن از سطح بدهی های ملی و ایجاد یک دولت رفاه نیز منافی فراوان دارد. اگر مردم از خریدهای خود دست بکشند، احتمالاً اقتصاد ما فرو خواهد پاشید و جای تعجیبی هم ندارد که یکی از وظایف رهبران سیاسی ما پس از هر حمله تروریستی، اطمینان بخشی به مردم (در مورد وجود امنیت) و تشویق آنان به تداوم خریدهایشان است. (کاری که جورج بوش و آن لیوینگستون پس از حملات ۱۱ سپتامبر و بمب گذاری های لندن انجام دادند). تبلیغات و بازاریابی به عنوان دو بخش غول پیکر اقتصاد، به صورتی کامل و همه جانبه، بر این اساس پایه گذاری شده اند که ما به خریدهای مصرفی خود ادامه دهیم و فرزندان ما نیز این راه را ادامه دهند.

ما در قلب این مدل اقتصادی، شاهد وجود یک دیوانگی و به دنبال آن هزینه های فاجعه آمیز زیست محیطی هستیم. روان شناس مشهور آمریکایی، تیم کاسر، به صورتی عالی از یک نمودار برای نشان دادن این شرایط بهره می برد. در این شکل، یک خط نشانگر درآمد شخصی افراد است که در چهل سال اخیر سر به آسمان می ساید. خط دیگری هم نشانگر افرادی است که اعلام داشته اند، احساس خوشحالی و رضایت بسیار زیادی دارند. البته شیب این خط در این دوره، تغییری نداشته است. بدین ترتیب، شکاف موجود میان این

دو خط در طول این دوره، رو به فزونی نهاده است. پس این همه مصرف برای شادمانی ما کافی نیست.

اما نمودار، تأثیراتی امیدوارکننده و در عین حال نگران کننده دارد. از جنبه امیدوارکننده، این نمودار نشان می دهد که یک نظام اقتصادی بنا نهاده شده بر مصرف اندک، فاجعه نخواهد بود. در مقابل هم، نکته نگران کننده این است که ما با وجود اینکه می دانیم، خرید و مصرف بیشتر ما را شادمان تر و رضایت مندتر نمی کند، همچنان به این کار ادامه می دهیم. وی معتقد است که مصرف گرایی بدون حد و مرز ما، پاسخی غیرارادی به نبود امنیت و همچنین یک نوع ناسازگاری رفتاری است. در چند دهه گذشته، منابع ناامنی دوچندان شده اند. در کنار دستکاری های زیاد اذهان ما توسط تبلیغات، ... شاهد شکل گیری منابع جدیدی از ناامنی و اقتصادهای بازاری بسیار رقابتی بوده ایم که دامنه گسترده ای را از مفاهیمی نظیر هویت (من که هستم و به کجا تعلق دارم؟) تا نیازهای بنیادین (چه کسی در سنین پیری به مراقبت از من می پردازد؟) در برمی گیرد. این رابطه موجود میان مادی گرایی و ناامنی به ما کمک می کند که توضیح دهیم، چرا کشورهای کاملاً متفاوت نظیر ایالات متحده و چین، عمیقاً رفتاری مادی گرایانه دارند و با ناامنی هایی فزاینده هم روبه رو هستند.

بی تردید، درخشش و تلالؤ دل فریب روزافزون این سیستم اقتصادی بنیان نهاده شده بر مبنای ناعدالتی، بر این اساس است که ساز و کار درونی قوی و استحکام بخشی در آن تعبیه شده است؛ چرا که هر چه شما بیشتر احساس ناامنی کنید، بیشتر مادی گرا می شوید و البته با افزایش سطح مادی گرایی، شما احساس ناامنی و اطمینان نداشتن افزون تری خواهید نمود. همان طور که آقای

ص: ۱۶۸

کاسر نشان می دهد، ارزش های مادی گرایانه (که در میان نوجوانان سراسر دنیا و با هر دیدگاه سیاسی و اقتصادی در حال افزایش است)، شما را عصبی تر و همچنین در برابر افسردگی حساس تر می کند و در عین حال، از تمایل شما به همکاری و همراهی با دیگران می کاهد.

انواع مطالعات علمی ... انجام شده، حاکی از آن است که مردم، منابع و سرچشمه های واقعی تقویت جایگاه ارزش های انسانی را می شناسند (ویژگی هایی نظیر روابط اجتماعی خوب، خودباوری و احساسات

اجتماعی گرایانه)؛ اما آنان در سایه سنگین هم بستگی خوفناک و رعب انگیز منافع اقتصادی و سیاسی، روز به روز از این ارزش های واقعی دور می شوند و تنها به افزایش ساعت های کاری خود و پرداخت پول هرچه بیشتر ... فکر می کنند.

به هر حال، تغییر این نگرش کاری دشوار است و حرکت به سوی یک اقتصاد کم مصرف، به مدیریت و راهبری دقیق و همه جانبه ای نیاز دارد. بزرگ ترین تناقض موجود نیز این است که تغییر رفتارهای مصرف گرایانه کنونی، باعث ایجاد بازخوردهایی مخرب در فرد می شود (همان چیزی که کاسر از آن به عنوان ناسازگاری روانی و احساسی دوگانگی یاد می کند). مصرف کمتر و بهینه می تواند، جامعه را به سوی ثبات اقتصادی و افزایش ناامنی سوق دهد، هرچند تغییر آب و هوای کره زمین هم افراد را ناامن تر خواهد کرد. البته پاسخ ما هم در برابر این وضعیت، می تواند دامن زدن به جریان کنونی مصرف گرایی انبوه و بی حد و مرز باشد، یعنی «بخور، بنوش و خوش باش. عمر ما کوتاه است». یا اینکه با حداکثر قدرت ممکن در برابر تأثیرات ناشی از تغییر آب و هوای کره زمین، موضع گیری نماییم.

ما با یک گزینه دیگر هم روبه رو هستیم که می تواند، راهبردی همه جانبه تلقی شود: یک سیستم اقتصادی کم مصرف و بهینه که ارزش ها و خواسته های واقعی زندگی انسانی را تأمین کند. اکثر ما کم و بیش دریافته ایم که تغییرات گسترده در شیوه زندگی کنونی ما ضروری است، اما ما در انتظار شخصی دیگر هستیم که این کار را آغاز کند، همان طور که گزارش سال گذشته «کمیسیون توسعه پایدار» دولت ما هم با این عنوان هشداردهنده شروع شده بود: «من می خواهم، اگر شما بخواهی».

به صورتی امیدبخش، ما می دانیم که این کار انجام شدنی است، همان طور که والدین و پدربزرگ های ما در سال های جنگ جهانی دوم این کار را مدیریت و اجرا نمودند. این رویکرد سودمند که آندره سیمز در کتاب خود با نام بدهی اکولوژیکی معرفی کرده، نشان دهنده نقش مهم دولت در این حیطه است. البته در اوایل دهه چهل میلادی هم کاهش شدید به وجود آمده در مصرف خانوار، نه براساس اتکا بر تمایلات خوب که به دلیل تبلیغات جهت دار و عظیم دولت انگلستان و همچنین تلفیق یک سیستم عقلایی و مالیات های اخذ شده از کالاهای لوکس به وجود آمد. می توان از این راهکارها در قرن بیست و یکم نیز بهره برد، هرچند قریب به اتفاق احزاب و رهبران سیاسی ما به شدت از توصیه به چنین سیاست هایی پرهیز می کنند.^(۱)

ص: ۱۷۰

چرا ما باید از فروشگاه های محلی و نه زنجیره ای خرید کنیم؟^۱

چرا ما باید از فروشگاه های محلی و نه زنجیره ای خرید کنیم؟^(۱)

استاکی میشل^(۲)

چکیده:

بسیاری از شهروندان، تمایزی میان خرید از یک فروشگاه محلی و یا یک فروشگاه زنجیره ای قائل نمی شوند. این انتخاب خریداران چه تأثیراتی بر سلامت، اقتصاد و محیط زیست منطقه زندگی ما خواهد داشت؟ نویسنده با نگاهی به مدل اقتصادی فعالیت این فروشگاه ها و تأمین کالاهای عرضه شده از مراکزی در آن سوی عالم با در نظر داشتن هزینه های هنگفت اقتصادی و زیست محیطی حمل و نقل و توزیع و بازاریابی آنها، فقدان رابطه رودررو با مدیران و فروشندگان، نابودی هنرمندان و صنعتگران و دامداران و کشاورزان محلی و همچنین کمک به تقویت اقتصادی سودمحور، معتقد است که این انتخاب، تأثیرات مهمی را بر زندگی امروز و فردای ما خواهد داشت.

هم زمان با آغاز فصل خریدهای کریسمس، احتمالاً عده ای اندک از مردم، میان خرید از فروشگاه های محلی و ... فروشگاه های زنجیره ای تمایز قائل می شوند. باید مردم را با حقایق مربوط به یک تصمیم گیری درست آشنا کرد؛ چرا که سرنوشت اقتصاد و جامعه ما با این موضوع پیوند خورده است.

ص: ۱۷۱

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۷، ص ۷۸.

۲- Stacy mitchell: پژوهشگر مؤسسه خودکفایی محلی (ILSR) در واشنگتن و نویسنده کتاب هزینه های واقعی خرید از ابرفروشگاه ها.

امروزه خرید از یک سوپرمارکت بزرگ و یا یک فروشگاه زنجیره ای به معنای تقویت یک جریان دور و دراز و ناشناخته از مبادلات تجاری خواهد بود. ما به عنوان مشتری هیچ ارتباطی با مدیران این شرکت ها نداریم. به علاوه، این فروشگاه ها به مجموعه گسترده ای از پیمانکاران وابسته اند که کالاهای خود را از کارخانجات آن سوی دنیا خریداری، حمل و توزیع می کنند.

فراموش نکنید که ما هیچ چیزی هم در مورد فرآیند تولید و حمل و نقل و توزیع این محصولات در آن کشورها نمی دانیم. اما مطمئناً این نگرانی ها در مورد فروشگاه های محلی وجود ندارد، بلکه منافع فراوانی نیز در صورت خرید از این فروشگاه های محلی از لحاظ حفظ سلامت، اقتصاد محلی و محیط زیست به وجود می آید.

همه ساله و هم زمان با فصل خرید هدایای کریسمس، فرصت بزرگی برای تقویت اقتصاد ناپیدای این ابرشرکت های غول پیکر به وجود می آید. البته می توان از این زمان برای بهبود فروشگاه های محلی هم بهره برد.

در فروشگاه های محلی ما می توانیم با مدیران و تولیدکنندگان گفت و گویی رودررو و مستقیم داشته باشیم. آنها هم در جامعه ما و کنار ما زندگی می کنند. بنابراین، آنها هم نگرانی ها و آرزوهای مشترکی با ما دارند. همچنین، برخلاف فروشگاه های زنجیره ای، اکثر این فروشندگان محلی تنها به دلیل داشتن سودآوری، در این حرفه ها مشغول به کار نیستند. بیشتر این افراد علاقه ای فراوان به کتاب ها و ارتباطی نزدیک با اسباب بازی ها و هر آنچه را ... می فروشند، دارند.

مثلاً یکی از فروشندگان اسباب بازی که از معلمان بازنشسته نیز هست، برای من توضیح می داد که یکی از دلایل او برای افتتاح این مغازه، علاقه زیاد وی به مراحل رشد کودکان و بازی با این اسباب بازی ها است. او تقریباً همه اسباب بازی های موجود در قفسه های فروشگاهش را بررسی می کند. این گونه وسواس، دقت و علاقه به بررسی کالاهای عرضه شده از لحاظ مکان و شیوه تولید و التزام به خرید از تولیدکنندگان کوچک، مسئولیت پذیر و محلی، می تواند به بهبود اقتصادهای محلی ما بینجامد.

از سوی دیگر، اگر این فروشگاه های محلی از بین بروند، اکثر تولیدکنندگان کوچک و محلی مواد غذایی و دیگر کالاها ... نیز از بین خواهند رفت. این شرایط حتی به نابودی موسیقی دانان محلی وابسته به عرضه آثارشان در فروشگاه های محلی نیز خواهد انجامید. امروزه، آینده اکثر این کسب و کارهای محلی، در هاله ای از ابهام فرو رفته است؛ چراکه بسیاری از خریدهای مردم از طریق شعب فروشگاه های زنجیره ای و یا اینترنت انجام می گیرد.

تغییر در این رفتارها و افزایش خرید از مراکز محلی، منافع متعددی نظیر ارتقای تعاملات اجتماعی، کاهش سطح وابستگی به دیگران و اقتصادهایی سودمحور و بی ملاحظه خواهد داشت. به علاوه، در سایه این رویکرد نوین، ما استرس و فشار کمتری خواهیم داشت و با آرامش و اطمینان بیشتری هم خریدهای خود را انجام خواهیم داد. در نهایت، اقتصاد ایالت های ما هم با پیشرفت و توسعه افزون تری روبه رو می گردد.

به عنوان مثال، نتایج یک تحقیق صورت گرفته در ایالت شیکاگو حاکی از آن است که در صورت خرید صد دلار کالا از یک فروشگاه زنجیره ای، تنها ۴۳ دلار از آن در جهت تقویت اقتصاد محلی هزینه می گردد، در حالی که این

رقم در صورت خرید از فروشگاه های محلی، بالغ بر ۶۸ دلار خواهد بود. دلیل این تفاوت قابل ملاحظه چیست؟

یکی از عوامل مؤثر این است که فروشندگان محلی بخش اعظم مواد اولیه و خدمات و نیروهای انسانی مورد نیاز در تولید کالاهای عرضه شده خود را از همان منطقه تهیه می کنند. به علاوه، آنان سرمایه هایشان را در بانک های محلی ذخیره می نمایند. از سوی دیگر، استفاده از حسابداران، رسانه های تبلیغاتی، طراحان گرافیک و دیگر حرفه های مورد نیاز از یک منطقه، منافع فراوانی را به دنبال خواهد داشت؛ اما در صورت خرید از شعب سوپرمارکت های غول پیکر و یا شعب فروشگاه های زنجیره ای، این منافع نصیب مدیران این ابرشرکت ها و تولیدکنندگان نامعلوم می گردد.

فراموش نکنیم که فروشندگان محلی، سودهای خود را دوباره در همین منطقه سرمایه گذاری می کنند. در صورتی که فروشگاه های زنجیره ای باید هزینه های زیادی را صرف خدمات بازاریابی و مدیریتی و تبلیغاتی در دفاتر مرکزی خویش بنمایند، در مقابل، فروشگاه های محلی هیچ یک از این هزینه ها را متحمل نمی شوند. حتی دستمزدهای پرداختی این مراکز محلی نیز دوباره وارد اقتصاد همان منطقه می گردد.

بدین ترتیب، یک تصمیم گیری مناسب در زمان خریدهای کریسمس، نمی تواند منافع زیادی را برای شما و خانواده و اقوام و جامعه ای که در آن زندگی می کنید، به ارمغان آورد؟ حتی اگر تنها بیست درصد از خریدهای مردم صرف خریداری از این مراکز و مؤسسات محلی گردد، در مجموع، در ایالت ما (میشیگان)، ۸۵ میلیون دلار به رشد اقتصاد محلی ایالتان کمک نموده ایم و در نتیجه، شغل، درآمد و مالیات های بیشتری نیز به دست می آید.

این تصمیم درست، می تواند هدیه ما در آستانه سال نو به خود، خانواده و جامعه مان باشد. (۱)

ص: ۱۷۵

چه زمانی آثار نابودکننده رشد لجام گسیخته اقتصادی متوقف خواهد شد؟^۱

چه زمانی آثار نابودکننده رشد لجام گسیخته اقتصادی متوقف خواهد شد؟^(۱)

جورج مونیوت^(۲)

چکیده:

دست یابی به رشد هرچه بیشتر اقتصادی به عنوان تنها راه دست یابی به رفاه، سال هاست که از سوی اقتصاد دانان و رهبران ما تبلیغ می گردد. آیا با وجود انبوهی از مشکلات جسمی و روحی و زیست محیطی و اقتصادی ناشی از این تابوی عصر مدرن، زمان آن نرسیده است که این رشد اقتصادی لجام گسیخته متوقف گردد؟ نویسنده با اشاره به بازار ۷۲۰ میلیارد پوندی خرید کالاهای لوکس در انگلستان این سؤال را مطرح می نماید که آیا می توان به جز مسئله مسکن، موضوع دیگری را هم برشمرد که هنوز هم در میان مردم کشورهای غربی تأمین نشده باشد؟ و آیا زمان آن فرانسیده است که رهبران و مردم کشورهای غربی بپذیرند که به ارض موعود رسیده اند؟ تا چه زمانی ما باید سلامت و شادمانی خود را صرف به دست آوردن پول جهت خرید کالاهایی بنجل و بی مصرف نماییم؟ آیا زمان آن فرا نرسیده است که ما به رویکرد اقتصادی با رشد اقتصادی صفر رو بیاوریم؟

ص: ۱۷۶

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۵۸، ص ۱۰۴.

۲- George mohbiot: نویسنده و روزنامه نگار انگلیسی.

اگر شما یک فرد خوش بین یا حساس هستید، پیشنهاد می‌کنم که هم اکنون به سراغ دیگر صفحات این روزنامه بروید؛ چرا که من می‌خواهم آخرین تابوی جهانی روزگاران را خرد کنم و امیدوارم که رکود به وجود آمده آتی از سوی اقتصاددانان مادی گرا هم پیش بینی گردد.

من معتقدم که رکود، فراهم کننده سختی و مشقت است. همانند دیگران، من هم می‌دانم که در سایه رکود اقتصادی، عده ای شغل و خانه های خود را از دست می‌دهند. البته من درصدد انکار این تأثیرات یا آسیب های به وجود آمده نیستم، اما معتقدم که این شرایط، نتایج اجتناب پذیر اقتصادی است که برای دست یابی به رشد بیشتر و حداکثری و رفاه افزون تر، بنیان گذاری شده است. من به دنبال توضیح موضوعی هستم که به ندرت مورد بحث و بررسی قرار گرفته است: «چگونگی ایجاد رکود در سایه رشد اقتصادی».

چندی پیش، من به دیدار آخرین و تنها ذخیره گاه بیوسفر تعیین شده از سوی سازمان ملل متحد در ولز رفتم: «دهانه رودخانه دایفی». همانند همه تعطیلات پایان هفته، صدها نفر برای مشاهده زیبایی های طبیعت و آرامش منحصر به فرد آن، به این منطقه آمده بودند و مثل همیشه، دو سه نفر با جت اسکی های خود این سکوت را نابود کرده بودند. اکثر اقتصاددان ها به شما می‌گویند که برای افزایش رفاه انسانی، باید تعداد جت اسکی ها را افزایش داد و اگر امروزه دو دستگاه از آنها در این منطقه وجود دارد، در سال آتی باید تعدادشان به چهار دستگاه و در سال بعد از آن به هشت دستگاه افزایش یابد. به علاوه، به دلیل اینکه آرامش و زیبایی موجود در این منطقه در حساب های ملی نشان داده نمی‌شود، (هیچ کس پولی جهت مشاهده غروب آفتاب هزینه

نمی‌کند) اما در مقابل، فروش و استفاده از جت اسکی‌ها، باعث تغییر در ارقام آن می‌گردد و این تغییر به بهبود رفاه انسان‌ها می‌انجامد!

این مثال کوچک، نشانگر وضعیتی است که شاید قابل چشم‌پوشی نباشد. از سوی دیگر، در ماه آگوست، سازمان جهانی بهداشت (WHO) گزارشی را در مورد ارتباط میان استرس و سر و صدا منتشر کرد. این تحقیق نشان می‌دهد که قرار گرفتن طولانی در محیط پر سر و صدای ترافیک خیابان‌ها، عامل مرگ صدها هزار نفر بر اثر سکته و ایست قلبی و همچنین بروز سکته مغزی، افزایش فشار خون، بی‌خوابی، بیماری‌های ناشی از استرس و همچنین وزوز گوش در سراسر دنیا است. پژوهشگران این سازمان دریافته‌اند که سر و صدا باعث افزایش سطح هورمون‌های استرس حتی در زمان خواب است. همچنین، یک مطالعه صورت گرفته بر روی کودکان ساکن در حوالی فرودگاه‌های آلمان نشان می‌دهد که این شرایط به بروز آسیب در حافظه طولانی مدت و درک نامناسب خواننده‌ها و شنیده‌هایشان می‌انجامد. در سراسر دنیا، شکایت‌ها و اعتراضات مردمی علیه معضل حل‌ناشدنی سر و صدا، در حال افزایش است و از دیدگاه یک تحلیلگر مستقل، گویی هدف بنیادین رشد اقتصادی، یافتن روش‌های جدیدتر برای سوزاندن سوخت‌های فسیلی است.

این شرایط، گشاینده راهی است که نشان می‌دهد، رشد اقتصادی بیشتر، چگونه به ما آسیب می‌رساند. تغییر آب و هوای کره زمین نه تنها به کاهش رفاه ما، بلکه به وارونه شدن سمت و سوی آن می‌انجامد. به بیان دیگر، این وضعیت، زندگی صدها میلیون انسان را تهدید می‌کند. به هر حال، دولت‌های جدید ممکن است، در جهت کاستن از انتشار حجم کربن تولیدی بکوشند، اما

این اقدام به کاهش رشد اقتصادی کشورشان نیز می انجامد. در حالی که با توسعه اقتصادی یک کشور، نرخ رشد مصرف انرژی کاهش می یابد، هیچ کشوری تاکنون نتوانسته است، با مدیریت کاهش سوخت مصرفی خود، نرخ تولید ناخالص داخلی را افزایش دهد. در اتحادیه اروپا، حجم انتشار گاز دی اکسید کربن (CO₂) انگلستان، بیش از هر کشور دیگری در سال ۱۹۹۷ میلادی بوده است؛ چرا که سیاست های گوردون براون چنین شرایطی را اقتضا می کرد. بروز رکود در ملت های ثروتمند، ممکن است تنها آرزوی ما در جهت کاستن از سرعت لجام گسیخته حرکت در مسیری باشد که به تغییر آب و هوای کره زمین و بروز آثار فاجعه آمیزتر ناشی از آن منجر می شود.

پیشرفت های گسترده در تأمین رفاه انسانی نظیر خانه های بهتر، تغذیه بهتر، بهداشت بهتر و درمان و سلامت بهتر در دویست سال اخیر، نتیجه رشد اقتصادی و بهبود در حوزه های آموزش، سرمایه گذاری، نوآوری و سیاست است. اما این رشد در چه شرایطی ممکن است متوقف گردد؟ و به بیان دیگر، در چه نقطه ای دولت های ما چون هزینه های جانبی رشد، بیشتر از منافع آن شده است، تصمیم خواهند گرفت راهبردهای خود را تغییر دهند؟ البته اکثر دولتمردان ما پاسخی برای این سؤال ندارند. خوب و یا بد، این رشد باید تداوم یابد و به نظر می رسد که در میان ملت های ثروتمند دنیا، ما به نقطه ای رسیده ایم که جایگاهی منطقی و عقلایی برای این توقف است.

من هم اینک در یکی از مناطق فقیرنشین انگلستان زندگی می کنم. جوانان این منطقه از مدل های موی گران قیمت، تلفن های همراه و لباس های مد روز استفاده می کنند. اکثر جوانان هجده ساله به بالا، خودرویی شخصی دارند و به دلیل رانندگی پرسرعت و مخاطره جویانه شان، باید هر چند مدت یک بار،

خودروهایشان را اسقاط یا تعویض کنند. هزینه های مربوط به سوخت و بیمه آنان باید نجومی و سرسام آور باشد. این جوانان از چنگال فقر وحشتناک گریبان گیر پدربزرگ هایشان رهایی یافته اند و این وضعیتی است که ما باید آن را جشن بگیریم و هرگز آن را فراموش نکنیم. اما با یک استثنای مهم، آیا کسی می تواند چنین بگوید که نیازهای مقدماتی و بنیادین عده ای از افراد در کشورهای ثروتمند، هنوز هم تأمین نشده است؟ فراموش نکنید که دولت های ما رشد را دوست دارند؛ چرا که در سایه آن، با مشکل بی عدالتی روبه رو نمی شوند! هنری والیچ، یکی از رؤسای گذشته بانک مرکزی ایالات متحده، سال ها پیش در دفاع از مدل کنونی اقتصادهای پیشرفته چنین گفته بود: «باید دانست که رشد، جای گزینی برای عدالت درآمدی است. از دیرباز که رشد وجود داشته، امید هم وجود داشته است و این وضعیت، تبعیض های درآمدی گسترده را تحمل پذیر می نماید».

امروزه رشد اقتصادی، یک داروی مسکن و آرام بخش سیاسی است که باعث سرکوب و فرونشاندن اعتراضات و اعتصابات مردمی می شود و به دولت ها اجازه می دهد که از رویارویی با ثروتمندان جامعه خویش اجتناب کنند و در عین حال، از تشکیل یک اقتصاد عادلانه و پایدار مانع گردند.

آیا می توان هنوز هم چیزی را به عنوان رفاه نامید که ملت های ثروتمند در پی به دست آوردن آن باشند؟ در ماه گذشته، روزنامه فایننشال تایمز مطلبی را با موضوع چگونگی به دام انداختن مشتریان نوظهور و تازه به دوران رسیده توسط مدیریت یک فروشگاه به چاپ رسانید. ثروتمندان مجبورند، برای متمایز کردن بیشتر خود از دیگران، در بازاری که سالانه ۷۲۰ میلیارد پوند ارزش مبادلات آن است، پول بیشتری پردازند. برای اطمینان یافتن از اینکه

کسی شما را به عنوان فردی فقیر نمی شناسد، می توانید هم اینک با مراجعه به فروشگاه های هرودز، ظروف طلایی یا الماس نشان سس خریداری کنید. بدون هیچ توضیح و شرحی، در این مقاله تصویر یک تابوت نیز به چشم می خورد؛ تابوتی چوبی که متعلق به جنازه لرد نلسون بود و جسد وی تا زمان به خاک سپاری کشتی ای که در آن فوت نموده بود، در این تابوت نگهداری می شد. ما سلامت و شادمانی خود را برای دست یابی به پول جهت خرید کالاهایی بنجل قربانی می کنیم، گویی که همه ما به یک بیماری مغزی پیشرفته مبتلا شده ایم. البته این تابوت هم اینک برای یک حراج عمومی، در معرض فروش قرار گرفته است تا فرصتی مناسب برای کسانی که خواهان سوگواری ای نوین و فرالوکس هستند، به وجود آید.

آیا زمان آن فرا نرسیده است که ما بپذیریم، مدت هاست که به ارض موعود رسیده ایم و باید برای ماندن در آن آماده شویم؟ چرا ما باید این مکان را برای جست و جو در میان انبوهی از زباله های انباشته شده از جنون مصرف کنندگان که به دنبال آن، بحران زیست محیطی نیز در حال وقوع است، ترک نماییم؟ و آیا بی تردید سیاست عقلایی فراروی دولت های ثروتمند دنیا، نگاه داشتن نرخ های رشد در نزدیکی عدد صفر نخواهد بود؟ هرچند این موضوع ممکن است ناخوشایند به نظر آید، ... چه چیزی به جز یک رکود تصادفی می تواند، رشد اقتصادی لجام گسیخته جوامع ثروتمند ما را از رهسپار شدن از شهر کنعان و ورود به صحرائی نامعلوم در آینده ای نزدیک باز دارد؟(۱)

ص: ۱۸۱

کوکاکولا، پپسی و سیاست های امنیت غذایی^(۱)

واندانا شیوا^(۲)

چکیده:

نوشابه های گازدار هم اکنون در سراسر دنیا جزو پر مصرف ترین نوشیدنی هاست. دو شرکت کوکاکولا و پپسی از پیشگامان تولید نوشابه در دنیا هستند که صاحبان اصلی آن، سرمایه داران صهیونیست و امریکایی هستند. آزمایش های گوناگون بر روی محتویات آنها ثابت کرده است که این نوشابه ها حاوی مواد سمی و خطرناک اند. به همین دلیل، در بسیاری از کشورها استفاده از نوشابه در مراکز دولتی و آموزشی ممنوع شده است. تحقیق صورت گرفته در کشور هند و تحرکات به وجود آمده علیه این دو شرکت، در این مقاله آمده است و می تواند، الگوی مناسبی برای دیگر کشورها باشد تا در مصرف این محصولات تجدید نظر کنند.

در حکومتی دمکراتیک، ممنوعیت فعالیت ها و تولید محصولاتتی که مخاطره آفرین است، تجلی و نماد آزادی و حقوق شهروندان محسوب می شود. این محدودیت ها سلامت شهروندان و محیط زیست را حفظ می کند. به همین دلیل، کشیدن سیگار در مکان های عمومی ممنوع اعلام شده است یا بر اساس «پروتکل مونترال»، استفاده از موادی که به لایه ازن آسیب می رساند، غیر مجاز

ص: ۱۸۲

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۶۴، ص ۱۰۳.

۲- بانوی محقق و نویسنده هندی مقیم امریکا و صاحب ده ها کتاب و مقاله.

شناخته می شود. نیز به همین علت و بر اساس «کنوانسیون بازل»، هرگونه تبادل پسماندها و زباله های سمی و مخاطره آفرین، ممنوع است.

کوکاکولا و پپسی جزو محصولات سمی و مخاطره آفرین محسوب می شوند که به سرعت باید به منظور حفظ سلامتی جامعه و محیط زیست تحریم شوند. در بیست و دوم آگوست ۲۰۰۷، جمعیت مبارزه برای خروج کاکولا و پپسی از هند، فعالیت های خود را افزایش دادند و استفاده از محصولات آنها را در مراکز آموزشی ایالت های کارالا، کارناتا، مادیا پرادش، گجرات و راجستان ممنوع ساختند. هم اکنون نیز با ادامه فعالیت های این گروه، مناطق و مراکز بدون کاکولا و پپسی، همچنان در حال گسترش است.

سرق آّب، ایجاد تشنگی

برای ممنوعیت فعالیت شرکت های تولید نوشابه های گازدار، دلایل زیست محیطی و انسانی بسیاری وجود دارد. هر کدام از کارخانه های کاکولا و پپسی به طور میانگین، روزانه یک تا دو میلیون لیتر آب استخراج و مصرف می کنند. این میزان آب می تواند، نیاز میلیون ها انسان را برآورده سازد. هر لیتر از نوشابه های گازدار، ده لیتر آب را آلوده و غیرقابل استفاده می سازد و پسماندهای سمی انباشته شده آن بسیار خطرناک خواهد بود. مواد سمی چون سرب و کادمیوم، حاصل انباشت پسماندهای نوشابه های گازدار است. تماس طولانی مدت با کادمیوم، عوارض خطرناکی چون نارسایی کلیه، آسیب دیدن بافت های استخوانی، کبد و خون خواهد داشت. سرب نیز آثار مخربی بر دستگاه عصبی، خون، کلیه ها و قلب و عروق بدن دارد.

زنان یک روستای کوچک در هند، موفق به بستن یک کارخانه کوکاکولا شدند. این کارخانه از سال ۲۰۰۰ در این منطقه شروع به کار کرده بود و روزانه یک میلیون و ۲۲۴ هزار بطری نوشابه تولید می کرد و قصد داشت با مکانیزه کردن سیستم استخراج آب خود، آب بیشتری برداشت کند؛ اگرچه این کارخانه پیش از آن نیز به طور غیر قانونی میلیون ها لیتر از آب آشامیدنی مردم را برداشت می کرد (براساس اظهارات ساکنان منطقه و مقامات محلی، این کارخانه روزانه ۵/۱ میلیون لیتر آب از منابع زیر زمینی برداشت می کرد). در نتیجه عمق آب های زیرزمینی از ۱۵۰ متری به پانصد متری زمین افزایش یافت. این امر اعتراض کشاورزان را به دنبال داشت که از کاهش منابع آب و ذخیره های زیرزمینی ابراز نگرانی می کردند و درباره عواقب آن و تأثیر منفی این روند بر محصولات کشاورزی هشدار می دادند. همچنین، چاه های آب این کارخانه تهدیدی جدی برای منابع آب آشامیدنی و رودخانه ها به شمار می رفت. پس از بسته شدن کارخانه، این شرکت تصمیم داشت تا با پرداخت رشوه ای سی صد میلیون روپیه ای به شهردار منطقه، فعالیت خود را از سر بگیرد، اما در این کار ناکام ماند.

کوکاکولا نه تنها آب متعلق به مردم منطقه را استخراج و ... سرقت می کرد، بلکه آب باقیمانده را هم آلوده می ساخت. این کارخانه پسماندهای خود را در محیط بیرون انباشته می کرد که در فصل های بارانی سال، با نفوذ به مزارع برنج، کانال ها و چاه های آب، خطرات بسیاری را برای مردم به وجود می آورد. در نتیجه این انباشت زباله، ۲۶۰ حلقه از چاه هایی که جهت تأمین آب آشامیدنی مردم و زمین های کشاورزی حفر شده بود، آلوده و سپس خشک

شد. پس از آن، کوکاکولا فاضلاب خود را وارد این چاه های خشک می کرد. در سال ۲۰۰۳، مردم ساکن این منطقه متوجه کیفیت نامطلوب آب آشامیدنی خود شدند. زنانی که می دانستند آب مصرفی شان سمی است، مایل ها طی می کردند تا آب سالم فراهم کنند. کوکاکولا به سرعت منطقه ای را که به فراوانی آب مشهور بود، به منطقه ای خشک و با مشکل کمبود آب تبدیل کرد.

در سال ۲۰۰۳، زنان منطقه با تجمع در برابر کارخانه، حرکت خود را آغاز کردند. پس از آن با فراخواندن فعالان از سراسر دنیا در روز جهانی زمین در سپتامبر ۲۰۰۳، هشدار جدی به مسئولان کارخانه دادند. در سال ۲۰۰۴ و طی برگزاری کنفرانس جهانی آب، تمامی شخصیت ها و فعالان محیط زیست از این حرکت حمایت کردند و در نهایت موفق به تعطیلی کارخانه شدند و هم اکنون در دیگر مناطق فعالیت می کنند و توانسته اند، موجی از حمایت های بین المللی را با خود همراه سازند. غول کوکاکولا- روز به روز در حال تشدید بحران آب است و هم اکنون مردم برخی مناطق در حال تجربه کردن این بحران هستند.

در مورد مصرف آب، تنها یک استاندارد و میزان وجود دارد و آن، حق اساسی انسان ها در استفاده از آب پاکیزه و کافی است که هرگز نباید به آن خدشه ای وارد شود؛ اما کوکاکولا و پیسی این حق اساسی و اولیه را زیر پا می گذارند. به همین دلیل، ... استخراج چند میلیون لیتری آنان از منابع آب باید ممنوع شود.

بحث و جدل بر سر این نوشابه‌ها، بحث بر سر سلامت انسان هاست. در نوشابه‌های تولیدی کوکا کولا و پپسی، مواد اولیه و تشکیل دهنده حشره کش‌ها و مواد سمی دیگری یافت شده است. حتی بدون وجود این مواد، باز هم نوشابه‌ها برای سلامتی بسیار خطرآفرین هستند.

ارزش غذایی نوشابه‌های گازدار در مقایسه با نوشیدنی‌های سالم چون آب میوه و... صفر است. مسئولان شرکت‌های تولیدکننده، با تبلیغات وسیع خود، جوانان و کودکان را فریب می‌دهند و با وجود ارزش بالای غذاها و نوشیدنی‌های سنتی، جوانان را از آنها روی گردان و به سوی خود جذب می‌کنند. آنها با خریداری امتیاز شرکت‌هایی که نوشیدنی‌های سالم تولید می‌کنند، تمام بازار را تحت کنترل خود می‌گیرند و به هیچ محصول جدیدی اجازه ورود نمی‌دهند و آنچه خود عرضه می‌کنند، تنها نوشیدنی رنگی و سمی، با ارزش‌های ضد غذایی است.

وزیر بهداشت هند از بازیگران سینما و تلویزیون این کشور درخواست کرد، در فیلم‌های خود از نوشابه‌های کوکا کولا و پپسی استفاده نکنند؛ چرا که کودکان به بازیگران به عنوان الگوی رفتاری نگاه می‌کنند و قند موجود در این نوشابه‌ها، خطر چاقی و مرض قند را در بین کودکان افزایش می‌دهد. ماریون نستله، رئیس شرکت تولیدات غذایی نستله، نوشابه‌های گازی را غذایی بی‌خاصیت و بی‌ارزش توصیف می‌کند که با وجود کالری بسیار بالا، ارزش غذایی بسیار پایینی دارد. در هر سی صد میلی‌لیتر از نوشابه‌های گازدار، چهل تا پنجاه گرم قند وجود دارد.

شرکت های کوکاکولا و پپسی بسیار تلاش کردند تا با افزودن مواد طبیعی، خود را از این اتهامات برهانند، اما هرگز موفق به این کار نشدند و نتوانستند از مضرات نوشابه ها بکاهند. در هر حال، محتویات این بطری ها برای سلامتی بسیار مضر است. مصرف نوشابه ها باعث پوسیدگی دندان می شود و خطر ابتلا به پوکی استخوان را سه تا چهار برابر افزایش می دهد.

در این نوشیدنی های سمی، مواد دیگری نظیر مواد نگهدارنده برای محافظت از یخ زدگی و اسید فسفریک برای گازدار کردن آنها وجود دارد. با توجه به مصرف روزانه این نوشابه ها که حاوی رنگ های مصنوعی، طعم دهنده های شیمیایی و... هستند، مردم به طور متوسط سالانه چهار کیلوگرم از این مواد شیمیایی مصرف می کنند. آنچه... باید نگران آن باشیم، تنها وجود مواد سمی موجود در حشره کش ها نیست، بلکه باید نگران اعتیاد کودکان خود به نوشابه های کوکاکولا و پپسی باشیم که آثار جبران ناپذیری خواهد داشت.

از دیگر حقوقی که کوکاکولا و پپسی زیر پا می گذارند، حق سلامتی انسان ها است. دی اکسید کربن و اسید فسفریک، این نوشابه ها را بسیار اسیدی می کند و به همین دلیل،... این نوشابه ها، شوینده بسیار مناسبی برای سرویس های بهداشتی هستند. ما هرگز نمی توانیم شوینده های سرویس های بهداشتی را به عنوان نوشیدنی عرضه کنیم، اما همین نوشابه های گازدار و اسیدی با محتویات یکسان، به راحتی فروخته و مصرف می شود. به دلیل همین مخاطرات است که مصرف این نوشابه ها حتی در مدارس خود امریکا نیز ممنوع شده است. به دلیل همین مضرات است که ده هزار مدرسه و

دانشکده در هند، خود را به عنوان منطقه عاری از کوکا کولا و پپسی اعلام کرده اند. در مجلس هند نیز دیگر این نوشابه ها عرضه و سرو نمی شود. رئیس شرکت پپسی اعتراف کرد که نوشابه هایشان برای سلامتی کودکان مناسب نیست. با وجود این، دولت هند تحت فشار شرکت و امریکا تسلیم شده و اجازه فعالیت آنها را صادر کرده است. روشن است که نمی توان سلامت مردم را به دست دولتی سپرد که به دلخواه خود، قوانینی را برای مصونیت کوکا کولا- و پپسی وضع کرده است تا سودهای کلانی به دست آورد، درحالی که سلامت مردم خود را تضمین نمی کند و به آن اهمیتی نمی دهد.

وزیر بهداشت هند اعلام کرد که از ژانویه ۲۰۰۸ استانداردهای ایمنی برای کوکا کولا و پپسی وضع خواهد کرد. با وجود این، محصولات این دو شرکت پس از این تاریخ نیز سالم و بی خطر نخواهد بود. دو دلیل وجود دارد که چرا وضع این استانداردها به تنهایی نمی تواند ضامن سلامتی محصولاتی باشد که به دست مردم می رسد: اول اینکه، تصمیمات دولت به راحتی و تحت تأثیر ملاحظات مشترک و علائق طرف های مورد بحث، شکل می گیرد و نمی توان به آن اعتماد داشت. دوم اینکه، این استانداردها تنها به معنای کاهش مواد سمی موجود در نوشابه ها وضع می شود و توجهی به آب مصرف شده، قند موجود و دیگر مواد به کار رفته ندارد که حتی مقدار کم آن هم بسیار خطر آفرین است و سلامت انسان ها و محیط زیست را تهدید می کند. ما به امنیت غذایی و ایجاد استانداردهای کل نگر نیاز داریم و سیاست های کاهش گرای دروغین نمی تواند، حافظ سلامت مردم باشد و سود آن تنها متوجه تولیدکنندگان خواهد بود.

قطعاً ادامه تولید این نوشابه ها، جنایت علیه طبیعت و انسان ها خواهد بود. کوکا کولا و پپسی در به یغما بردن ذخایر آب زمین و مسموم کردن تدریجی کودکان ما دخیل هستند و در این موارد، هیچ استنادی برای قتل تدریجی کودکان و چپاول منابع طبیعی وجود ندارد. به همین دلیل، همه ما باید تلاش کنیم تا آنها را از زندگی خود حذف و از مرگ تدریجی کودکانمان جلوگیری کنیم.^(۱)

ص: ۱۸۹

سوداگری در بازار جهانی غله (۱)

□ دومینیک بیلارد (۲)

چکیده:

بنا به نظر سازمان تغذیه و کشاورزی سازمان ملل متحد (FAO) که در ماه ژوئن همایش ویژه ای در شهر رم برگزار می کند، بحران غذایی، ۳۷ کشور جهان را تهدید می کند. نهاد های بین المللی در انتظار بدترین وقایع هستند: بالارفتن شمار شورش ها (که تا کنون در کشورهای جنوب چندین کشته بر جای گذاشته اند) و قحطی که می تواند، میلیون ها انسان را در بر گیرد. کمک های مالی ای که قرار است انجام گیرد، در مقابل نیاز های موجود ناچیزند. از طرف دیگر، موضوع نقش کشاورزی در توسعه اقتصادی دوباره مطرح است.

قیمت برنج وارداتی از آسیا هر روز به طرز خطرناکی بالاتر می رود و این در حالی است که قیمت دیگر غلات هم در بازار آمریکا به بالاترین حد رسیده است.

در آغاز هزاره نوین، امنیت غذایی دوباره به معضلی نگران کننده، از جمله در کشورهای صنعتی تبدیل شده است. ناظرانی چون ژان زیگلر، که تا همین چندی پیش گزارشگر ویژه سازمان ملل در رابطه با حق تغذیه بود، از خطر گرسنگی در غرب قاره سیاه سخن می راند. حتی در انگلستان، که کشاورزی

ص: ۱۹۰

۱- سیاحت غرب، ش ۶۵، ص ۱۰۳.

۲- Dominique baillard، نویسنده و خبرنگار رادیو بین المللی فرانسه.

در دوران انقلاب صنعتی قربانی شده بود، وزارتخانه مسئول امور روستایی، تغذیه و محیط زیست، در گزارشی که در ماه دسامبر ۲۰۰۶ منتشر شد، از خطرات مربوط به امنیت غذایی ابراز نگرانی کرده است.

اندکی کمتر از یک سال بعد از این گزارش، مردم علیه گرانی به خیابان‌ها ریختند، البته نه در لندن، بلکه در شهرهای نیمکره جنوبی کره زمین؛ کشورهایی که آنها نیز برای ادامه زندگی به واردات محتاجند، اما در آمدشان به هیچ وجه با انگلستان قابل مقایسه نیست. در این فاصله، قیمت‌ها (در محصولاتی چون شیر، روغن، برنج و گندم) سر به فلک کشیدند. در بازار غله، سوداگری بیش از هر جای دیگر اوج گرفته است. تابستان ۲۰۰۷، هنگامی که کشاورزان نیمکره شمالی به درو کردن مشغول بودند، قیمت‌ها شروع به بالا رفتن کرد. در اطاق بازرگانی شیکاگو، محلی که برای تعیین قیمت جهانی غله حکم مرجع را دارد، قیمت گندم بین ماه مه و سپتامبر، از تنی دویست دلار به چهار صد دلار رسید. همین اتفاق در پاریس رخ داد و گندم آسیاب شده، در ماه سپتامبر به بالاترین سقف قیمت، یعنی تنی سی صد یورو رسید. در میانه ماه مارس، هنگامی که ایالات متحده تقریباً ظرفیت صادرات خود را به پایان رسانده بود، قیمت‌ها باز هم بالاتر رفتند. در عرض یک سال، در بازار آمریکا قیمت گندم ۱۳۰ درصد افزایش یافت. در کشورهای پیشرفته، تولیدکنندگان فراورده‌هایی که از آرد گندم استفاده و یا غذای دام تولید می‌کنند و از بالا رفتن قیمت‌ها غافلگیر شده‌اند، به شدت اعتراض دارند. از سال‌ها پیش، بین عرضه و تقاضا فاصله به وجود آمده است. ذخایر نهایی _ آنچه در سیلوهای کشورهای تولیدکننده، قبل از برداشت محصول باقی می‌ماند _ کاهش می‌یابد، حال آنکه تقاضا بالا می‌رود.

دو رویداد در سال ۲۰۰۷ این تعادل شکننده را بر هم ریخت: از طرفی، بالا رفتن تقاضا به دلیل افزایش سوخت های گیاهی؛ از سوی دیگر، برداشت نامناسب به دلیل مشکلات مربوط به آب و هوا. دو رویدادی که تنش های ناشی از تقاضای فزاینده کشور های در حال رشد مانند چین را باز هم افزایش داد. بالا رفتن تولید سوخت گیاهی، ده درصد تولید جهانی ذرت را به خود اختصاص داد. اما این پدیده، تنها بخشی از مسئولیت افزایش فاحش قیمت غله را بر عهده دارد؛ چرا که آمریکاییان، یعنی تولید کنندگان اصلی سوخت گیاهی، برای پاسخ به این نیاز، تولید ذرت خود را افزایش داده بودند.

رویداد دوم نیز در سال ۲۰۰۷ نقشی تعیین کننده ایفا کرد: خشکسالی در استرالیا، کمبود آفتاب و بارش زیاد در اروپا و بالاخره یخ زدگی در آرژانتین، به تولید صدمه زد. هنوز نمی توان از قحطی صحبت کرد، اما در بازار غله که خطوط مربوط به ذخایر نهایی، تصمیمات فروش یا خرید را تعیین می کند، کاهش معنا دار این ذخایر، موجب بالا رفتن قیمت ها در مجموعه مبادلات بود.

گندم تقریباً در تمام نقاط جهان به مصرف می رسد. مشخصات فیزیکی این دانه باعث می شود که به مثابه تنها منبع تهیه خمیر از آن استفاده شود: برای تهیه نان، ماکارونی یا بلغور. گندم بالاترین حجم مبادله نسبت به بقیه غلات را دارد _ یک پنجم تولیدات جهانی گندم از قاره ای به قاره دیگر در گردش است _، اما تولید برای بازار جهانی، تنها در چنگ چند کشور صادر کننده قرار دارد. ایالات متحده و برخی کشور های اروپایی، استرالیا، کانادا و آرژانتین، از صادر کنندگان بزرگ هستند.

توسعه اقتصادی کشور های در حال رشد، همراه با شهری شدن آنها، رفتار تغذیه ای بشریت را عمیقاً تغییر داده است: در مجموع، بیشتر می خوریم و به ویژه بیشتر گوشت مصرف می کنیم. به عنوان مثال، چینی ها در سال ۲۰۰۵ پنج برابر سال ۱۹۸۰ گوشت مصرف کرده اند. می دانیم که برای تولید یک کیلو گوشت طیور، سه کیلو دانه لازم است و برای تولید یک کیلو گوشت گوساله، دوبرابر این مقدار غله و دانه های غنی، عنصر اصلی غذای دام ها هستند.

با بالا رفتن جمعیت جهانی و افزایش سطح زندگی در کشور های در حال رشد، تقاضای دارای پشتوانه برای پرداخت، در رابطه با غلات الزاماً بالا می رود. صادرات جهانی گندم بین سال ۱۹۶۰ تا اوایل ۲۰۰۰، سه برابر شد. مصر، انبار قدیمی گندم رم در زمان عتیق، امروز نخستین وارد کننده گندم است. امروز صورت حساب غذایی این کشور ها سرسام آور شده است. در یکی از گزارش های سازمان تغذیه و کشاورزی سازمان ملل متحد (فائو) که در ماه ژوئن سال ۲۰۰۷ انتشار یافت، آدام پراکاش، کارشناس اقتصادی، تخمین می زند که قیمت واردات غذایی در کشور های کمتر پیشرفته، نسبت به سال ۲۰۰۰، نود درصد افزایش خواهد یافت.

کشور های بزرگ صادر کننده، بیشترین سود را از این وضعیت می برند. در رأس آنها، ایالات متحده رکورددار درآمد کشاورزی صادراتی است؛ ۸۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷. بنا به تخمین وزارت کشاورزی ایالات متحده، درآمد سال ۲۰۰۸ از این هم بالاتر خواهد بود. در فرانسه، درآمد تولید کنندگان غله دو برابر شده است. شرکت های واسطه که خود را کمتر به معرض نمایش می گذارند، در این دوران سود های نجومی برده اند.

در آن طرف زنجیره، در کشور های در حال رشد که واردکننده محض هستند، عصبانیت بالا- می گیرد. شورش هایی در مکزیک در گرفت؛ در سنگال، مراکش و موریتانی نیز به همین ترتیب. در این کشور ها، کشاورزی محلی، کفاف نیاز ها را نمی دهد. در حالی که بالا رفتن قیمت خرید مایحتاج روزمره، هنوز برای خریدار کشور های پیشرفته که هزینه غذایی حدود چهارده درصد مخارج ماهانه را تشکیل می دهد، قابل تحمل است. تحمل آن در کشور های افریقای زیر خط صحرا که این هزینه بالغ بر شصت درصد مخارج می شود، غیر ممکن می شود.

کشور های در حال رشد و صادرکننده که از این اوضاع بر کنار نمانده اند نیز برای ثابت نگه داشتن قیمت های داخلی در حدی قابل قبول، جلوی صادرات را گرفته اند. آرژانتین و روسیه، مالیات بر صادرات بسته اند و حجم مبادلات را زیر کنترل برده اند. نتیجه این تصمیمات، تنش های جهانی را باز هم افزایش داده است.

کشور هایی که بیشتر از این اوضاع صدمه دیده اند، واردکنندگان محض هستند و چنانچه وضع مالی شان اجازه دهد، یارانه توزیع می کنند. در ... سپتامبر گذشته، در مراکش، بالا رفتن قیمت نان بنا به تصمیم سندیکای نانوایان، باعث برپایی تظاهرات خشونت بار در بسیاری از شهر ها شد. دولت از بیم اینکه خشونت خیابانی به شورش تبدیل شود، ترجیح داد، بالا رفتن قیمت نان را باطل و بسیاری از مالیات های مربوط به واردات گندم را حذف کند تا نانوایان را نیز راضی کند.

بنا به نظر کارشناس کشاورزی، مارک دوفومیه، کوچک ترین حادثه غیرمترقبه در رابطه با وضعیت آب و هوا، می تواند قحطی به بار آورد. در این صورت، به دلیل کاهش خطرناک ذخایر کمک رسانی جهانی، یاری رساندن در این شرایط باز هم دشوارتر خواهد بود. این کارشناس کشاورزی مقایسه ای می گوید:

هنگامی که قیمت گندم بالا می رود، کمک غذایی کاهش می یابد. کشور های شمال هنگامی دست و دل بازند که دارای مازاد تولید باشند. در این صورت، یاری رسانی، ذخایر را کاهش می دهد و باعث کمک به حفظ قیمت های داخلی می شود. اما وقتی قیمت ها بالا بروند، آنها ذخایر را به هر که پول داشته باشد، می فروشند.

ارقام شورای بین المللی غله این گفته را تأیید می کنند: در سال ۲۰۰۵ _ ۲۰۰۶، بیش از ۵/۳ میلیون تن دانه در چارچوب کمک غذایی اهدا شد. این رقم در سال های ۲۰۰۶ _ ۲۰۰۷، به بیش از ۵/۴ میلیون تن افزایش یافت. برای سال آینده، این مقدار به شش میلیون تن خواهد رسید. شعله «شورش های گرسنگی» خاموش نخواهد شد و تا زمانی که عرضه به تقاضا پاسخ ندهد، قیمت ها بالا خواهند رفت. برای تغییر دادن گرایش کنونی، دولت ها می توانند، همان طور که سرمقاله نویس تونسسی پیشنهاد می کند، به «مصرف شهروندی» فراخوان دهند و مثلاً از مردم بخواهند که کمتر بلغور گندم، نان و به ویژه گوشت بخورند. این فراخوان در کشور هایی که سفره روزانه روز به روز رنگین تر می شود، گوش شنوا نخواهد یافت. در مورد آنهایی که به این غذاها هنوز دسترس ندارند، چیزی نمی گوییم. مثلاً در چین، وزیر بهداشتی به زنان توصیه می کند تا برای جذب بیشتر کلسیم، لبنیات بیشتری مصرف کنند؛ اما

وقتی صحبت از لبنیات می شود، باید به دام فکر کرد... و به حجم کشتی صادرکننده غله برای تغذیه گله ها.

باید پدیده احتکار را نیز به حساب آورد. یک شرکت فرانسوی اطلاعات کارشناسی در رابطه با مواد اولیه کشاورزی به نام «فینانس آگری» در پاییز سال ۲۰۰۷ در نامه ای به همه دست اندرکاران این رشته نوشت: «از کارگزاران فعال بازار متحرک کشاورزی باشید. تماشاگر نباشید. اطلاعات کسب کنید.» این آگهی بازرگانی بیانگر انقلابی است که در حال حاضر در بازار های مربوط به محصولات کشاورزی در جریان است. این بازارها که در ابتدا برای جلوگیری از خطر تغییرات در قیمت برپا شده بودند، به میدان شکار محتکران تبدیل شده اند، محتکرانی که به طور مرتب به مثابه سرمایه گذار و یا طرف مذاکره در این بازار حضور دارند و یا آنهایی که گاه و بی گاه وارد بازار می شوند، همچون کشاورزان. ورود سرمایه گذاران و کارگزاران مذاکره قیمت به این بازار، نرخ کالاها را بالا برده و باعث سیال شدن آنها شده است.

امروز شاخص های کشاورزی که بیانگر تحولات نرخ کالاها هستند، نزد صندوق های سرمایه گذاری، دارای ارج فراوانی شده اند. بین پایان سه ماهه اول سال ۲۰۰۷ و پایان سه ماهه چهارم این سال، یعنی هنگامی که بازار های غله به اوج رسیده بودند، حجم مبادلات سرمایه که توسط صندوق های سرمایه گذاری وارد در بورس، بر روی مواد کشاورزی در سطح اروپا انجام شد، پنج برابر شد. بنا به گفته «برکپ» (شعبه بانک انگلیسی برکلی که در سرمایه گذاری تخصص دارد)، حجم سرمایه گذاری در این زمینه از ۱۵۶ میلیون دلار به ۹۱۱ میلیون دلار افزایش یافت. مطابق همان منبع، مقدار

سرمایه گذاری هایی که در بازار کشاورزی ایالات متحده انجام شده، باز هم افزایش بیشتری داشته است: بین سه ماهه اول سال ۲۰۰۷ و سه ماهه چهارم این سال، هفت برابر شده است. رشد روزافزون جمعیتی بیش از پیش مصرف کننده مواد غذایی و گوشت خوار و ارزیابی زیر قیمت محصولات کشاورزی نسبت به دیگر مواد اولیه، می تواند در دراز مدت، همراه با بالا رفتن قیمت این محصولات باشد. در حالی که بازار آهن و انرژی از پنج سال پیش در رونق است، برای محصولات کشاورزی، تازه در ابتدای راه هستیم.

عامل جذاب دیگر برای سرمایه گذاران، همگرایی قیمت مواد انرژی زا و سوخت گیاهی است. در این فضای دیوانه وار صعود قیمت ها، تولید کنندگان نیز در صدد بهینه سازی سود خویش هستند. در فرانسه، بسیاری از قرارداد ها، به ویژه در رابطه با تحویل آرد آسیاب شده و جوی آماده برای صنعت آجیو سازی، زیر پا گذاشته شد؛ چراکه تولید کنندگان به این نتیجه رسیدند که بیشتر به سودشان است که محصولات خود را مستقیماً به صاحبان صنایع بفروشند. از این رو، به تعاونی های طرف قرارداد گرامت پرداختند و قرارداد را فسخ کردند.

فیلیپ مائژن، مدیر تعاونی های فرانسه، این واکنش را فهم پذیر می داند: «دهقانان تاکنون با چنین شکل بالا رفتن قیمت ها مواجه نشده بودند. قیمت ها در عرض پانزده ماه سه برابر شده اند. این امر به ویژه بعد از سه سال سخت، باعث می شود بالای ابرها پرواز کنند.» با این حال، او چنین تحول در قیمت ها را محکوم می کند. به نظر او، در مقابل تمرکز تقاضای صنعت گران و بی عملی دولت، هم بستگی تولید کنندگان، تحت پوشش جنبش تعاونی، می تواند بسیار مفید باشد.

مطابق ارزیابی شورای بین المللی غله، کشاورزان در حال آماده کردن واکنش هستند: در سال ۲۰۰۸، قرار است سطح کشت گندم چهار درصد افزایش یابد؛ افزایشی معادل آنچه در سال ۱۹۹۵ _ ۱۹۹۶ به دنبال بالا رفتن قیمت ها در بازار غله انجام گرفت. اما اگر همه دانه ها را در نظر بگیریم، کمتر کشوری دارای امکانات فنی و به ویژه زمین مساعد برای بالا بردن سطح کشت است. جیم سلاتر، سرمایه گذار انگلیسی، می گوید: «زمین، محل سرمایه گذاری برای آینده است.» بعد از کسب سود فراوان در بازار آهن، او سرمایه گذاری در کشاورزی را توصیه می کند و بر سرمایه گذاری در برنامه های آب رسانی ارجحیت می بخشد.

خست کشورهایی که کمک رسانی می کنند

روسیه با استپ های وسیع سیبری شرقی و اوکراین با زمین های سیاه معروفش، در نظر دارند، کشاورزی خود را توسعه دهند. اما آب و هوای نیمه منجمد، این کار را با شک همراه می کند. سرما می تواند از این سال به آن سال، به یکباره بهره دهی را پایین آورد. برعکس، آرژانتین و برزیل می توانند، چمنزارها و جنگل ها را به زمین کشاورزی تبدیل کنند. دوفومیه می گوید: «هنوز امکاناتی برای بالا بردن بهره دهی وجود دارد که مردم نمی شناسند.» بیش از اروپا که در آن بهره وری در هر هکتار بالاترین نرخ را در سطح جهان دارد، آینده کشاورزی صادراتی، بدون شک در کشور های نوینی است که هزینه تولید نیز در آنها پایین است و هنوز بهره وری نازلی دارند؛ آینده ای که مستلزم گسترش دانه هایی است که از لحاظ ژنتیکی نیز تغییر یافته اند. این دانه ها هم اکنون در آرژانتین در همه جا حاضرند و برای محیط زیست مشکلات بی شمار می آفرینند، مثل جنگل زدایی در برزیل.

اما در مورد کشور هایی که بیش از دیگران از بحران غله صدمه دیده اند، تنها راه چاره، تقویت کشاورزی محلی است. کشور مالی که کشاورزی خود را تقویت کرده بود، امروز نسبتاً محفوظ مانده است. به کمک سرمایه گذاری در تولید برنج در دلتای نیجر و ذکات کشتکاران پنبه، این امر ممکن شد. پنبه کاران که از قیمت های پیشنهادی شرکت های عرضه کننده برای خرید هر کیلو بذر پنبه ناراضی بودند، به کشت ذرت خوشه ای و ذرت در زمین های خود پرداختند.

بالا رفتن قیمت غله دوباره معضل نقش کشاورزی در توسعه را به میان می کشد. این بحث باید در قلب اصلاحات سیاست کشاورزی مشترک اروپا و مذاکرات دوحه جای داشته باشد. ریشخند تاریخ در آن است که بانک جهانی که در تضعیف کشاورزی کشور ها با تشویق لیبرالیزه کردن اقتصاد نقش داشت، امروزه این بخش را در مرکز تلاش ها برای زدودن فقر در برنامه ۲۰۰۸ خود، در رابطه با توسعه قرار داده است.

ص: ۱۹۹

مصرف گرایی و نو سرمایه داری (۱)

آر. کرانک (۲)

چکیده:

مصرف گرایی با ارضای میل تملک در مصرف کننده، خود را جایگزین دیگر تجربه های فرهنگی وی می کند و به این طریق، منافع بی پایان شرکتی را که بدنه نو سرمایه داری به شمار می روند، برآورده می سازد. رسانه های گروهی نیز در استمرار مصرف گرایی و دامن زدن به آن، نقش ویژه خود را در جوامع غربی ایفا می کنند.

ارزش های فرهنگی سنتی جامعه غربی ... زیر نفوذ سیاست های شرکتی، تجاری سازی فرهنگ و تأثیر رسانه ها رو به انحطاط دارند. جامعه در حال بیدار شدن از افسون تبلیغات تلویزیونی است و خود را عاری از سنت، در کنترل یک ساختار قدرت سرکوبگر و دربند تعهدات اعتباری و یک رؤیای آمریکایی منسوخ می یابد.

برای جامعه در کلیت خود، تجربه تماشای جمعی و مشارکت در گرایش های مصرف کننده، جایگزین تجارب یک پارچه کننده و تغییر شکل دهنده از فرهنگ شده است. جامعه آمریکا در نمایش و رژه بی پایان کالاها و

ص: ۲۰۰

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۷۰، ص ۱۰.

۲- R.cronk: استاد دانشگاه، محقق و نویسنده ده ها مقاله در موضوعات فرهنگی و اجتماعی.

مناظر تلویزیونی ساختگی فرورفته است که آن را دل مشغول ایده ها و ارزش های مصرف گرایی نگاه می دارند.

مصرف گرایی اسطوره ای است که فرد را با مصرف کردن خشنود می کند و حس یک پارچه بودن با دیگران را به او می بخشد. جامعه به شکلی جذاب، جانشین ایدئال های مصرف کننده برای تجربه های هنری، مذهبی و خانوادگی از دست رفته می شود. مصرف کننده، میل خود را برای ارضای فرهنگی، با پاداش هایی که از خریدن و تملک کالاها نصیبش می شود، تعالی می بخشد و پیچ و تاب های دستکاری شده توسط رسانه ها در نقاب اجتماعی را، جای گزین باززایش معنوی می کند. در اسطوره مصرف گرایی، هیچ تجدید حیات و وجود ندارد. در این جامعه، برای برانگیختن حقایق متعالی، هیچ نماد شاخصی وجود ندارد.

اگرچه مصرف گرایی هدف محسوس تملک یک محصول را پیش پای مصرف کننده می گذارد، از ارضای دیگر اسطوره های فرهنگی ناتوان است. مصرف گرایی، فقط خودخرسندی کوتاه مدت را در کسانی برمی انگیزد که توانایی مالی خرید کالای تجملی را دارند و در ارضای کسانی که چنین توانی را ندارند، عقیم و سترون است. در مصرف گرایی به عنوان یک سیستم ناقص و دارای یک مهندسی نامناسب، ارزش هایی وجود دارد که آنها را جانشین یک میراث فرهنگی به محاق رفته می کند.

فردمحوری جامعه غربی، هدف سهل الوصولی برای تبدیل آن به یک جامعه مصرف کننده به شمار می رود. با از بین رفتن فرهنگ، ارزش های عیناً تجسم یافته جامعه، به دست تبلیغات اغواگر و نیهیلیسم آکادمیک، به سادگی به مسیر مصرف گرایی رانده شده است. در میانه یک بحران هویت بزرگ، آیا

آمریکا متوجه فقدان معنویت و انسانیت در جهان خواهد شد؟ آنچه ... بنیان آن به جای آنکه مبتنی بر ارزش هستی‌شناختی تجربه فرهنگی معنادار باشد، بر تصویر ساخته رسانه‌ها و رضایت زودگذر مالکیت، بنیان گذارده شده است؟ فروکاستن ارزش‌های فرهنگی به ارزش اقتصادی، وضعیتی را در جامعه «روشنفکر» ما پدید آورده است که در آن، در دسترس بودن محصولات مغایر با نیازهای ضروری برای بقا، به یک توجیه اخلاقی برای سرکوب سیاسی تبدیل می‌شود.

دلایل توخالی، یک جانشین ارزان قیمت برای ارزش‌های فرهنگی به شمار می‌رود؛ ارزش‌هایی که در آز و ناهمخوانی موجود در آمریکای پست مدرن گم شده‌اند. رشد اقتصادی، ارزش‌های فرهنگی سنتی را که تعریف‌کننده خودارزشی هستند، از بین برده و جای آن را گرفته است. خودارزشی با قدرت خرید، اندازه‌گیری می‌شود. عمل خرید و تملک در جامعه مصرف‌کننده، خودارزشی را تقویت می‌کنند. می‌توانید این را در حرکات و سکانات متبخرانه و توقع‌آمیز مصرف‌کننده‌ای که جلوی صندوق پرداخت ایستاده است، ببینید. دیگر لازم نیست «عمل خرید» با «هدف از خرید» توجیه شود.

رسانه‌های گروهی، اسطوره مصرف‌گرایی را به عنوان یکی از اولویت‌های نوسرمایه‌داری استمرار می‌بخشند. همین‌طور که آمریکا در مسیر تاریک تماشای هر چه بیشتر تلویزیون جاجوش می‌کند، نفع‌برندگان، شرکت‌هایی هستند که جاذبه تجمل‌مادی و رضایت مصرف‌کننده را جای‌گزین معنویت کمرنگ شده می‌کنند. تبلیغات تلویزیونی یک تصویر را به فروش می‌رسانند؛ یک بسته خالی را. آمریکای شرکتی، جامعه ضعیف و ناتوان خود را که از

نبود معنا به ستوه آمده، تسکین می دهد. تنها توهم حقه بازی در این کشور وجود دارد. در حالی که ساعت سازان سوئیسی برای ساخت کالای خود بسیار زحمت می کشند، مصرف کننده توان مالی خرید یک کالای بدلی ارزان قیمت و فن آوری تراشه رایانه ای را دارد. تا زمانی که کسی هیچ اشکالی به این وضعیت ندارد، چه کسی اهمیت می دهد که وضعیت باید چگونه باشد؟

سیاست شرکتی، در نقشه دوگانه خود برای سرکوب جامعه، تنها راهبردی منفعت طلبانه از بازار مصرف کننده و منابع زیست محیطی را دنبال می کند. اولویت های شرکتی و اخلاقیات تجاری، در ذات خود، انسان دوستانه یا حساس به محیط زیست نیستند. درون سلسله مراتب شرکتی، کارکنانی که حقوق می گیرند، انگیزه های سرمایه داری سرمایه گذار را ندارند. اخلاقیات انسان دوستانه نهفته در بطن کسب و کارهای کوچک (تعهد صاحب کسب و کار نسبت به مصرف کننده خود)، از بین رفته است. مصرف کننده، دیگر در نتیجه رقابت بین کسب و کارهای کوچک نیست، که جلب این یا آن می شود. کسب و کارهای کوچک، توسط سرمایه داران شرکتی پس زده شده اند تا این تضمین به وجود آید که رقابت کمتر و منافع بیشتری نصیب آنان خواهد شد.

کسب و کارهای بزرگ، بیشتر دشمن مردم هستند. در پشت قصابی ارزش های نمادین توسط تبلیغات رسانه ای، ماشین سوداگری همین طور که تازه کارها را له می کند، لبخند می زند. مصرف گرایی علاوه بر تضمین صرف سود، ابزاری است که نوسرمایه داری توسط آن، کنترل خود بر جامعه خریدکننده را تداوم می بخشد.

اکنون مصرف کنندگان متوجه قدرت سیاسی ای می شوند که آنها در قالب یک نیروی خریدجمعی در اختیار دارند. این نیروی بالقوه، در مقیاس کوچک،

از طریق اعتصابات اتحادیه ها و تحریم های اقتصادی توسط توده های مردم مورد آزمون قرار گرفته است. انتظار من این است که در آینده با خسته شدن مردم از رضایت های تو خالی و وعده های پوچ مصرف گرایی، نوبت تحریم هایی در مقیاسی وسیع تر برسد تا با کمک آن، شگردهای سوء استفاده گرانه سیاست های شرکتی را کنترل کنند.

در سرمایه داری شرکتی مصرف کننده یک هدف محسوب می شود که فقط باید بر او تأثیر گذاشته شود. منافع کنترل شده، فرهنگ را به کالا تبدیل می کنند و آن را به جامعه ای که از تبلیغات رسانه ها تغذیه می شود، می فروشند.

در حالی که ما پای تلویزیون هورا می کشیم و هلله می کنیم، به طور جمعی تشنه تصاویری می شویم که رسانه ها تولید می کنند و به این طریق، انتخاب های ما را انجام می دهند. انتخاب ما به نام های تجاری محدود می شود. ما دانش و آگاهی های خود را در پای مصرف گرایی قربانی می کنیم. مصرف گرایی مثل کمونیسم و فاشیسم، مذهبی سکولار است که آزادی انتخاب را محدود می کند.

در زیر نقاب از خود راضی آمریکا، یک آمریکای ناامن خانه دارد که تشنه سیر کردن خود با تصویری است که در تبلیغات تلویزیونی به نمایش در می آید. خود آگاهی و خود ارزشی از مسیر واقعی خود منحرف شده است. ما چیزی هستیم که می پوشیم. در اغفال تماشاچیان تلویزیونی توسط نو سرمایه داری، ... تصاویر خیالی آگاهی ها و ایدئال های مصرف کننده، ... فردیت شخص را تعیین می کنند. آنچه ... ما هستیم، در نقش ها و تصاویر ارائه شده از سوی رسانه ها ادغام می شود. به این ترتیب، به تلخی باید گفت که ما در حال از دست دادن توانایی خود برای اقدام مستقل از توجیهات مصرف گرایی

هستیم. این وضعیت یک خسران کیفی برای روند فردگرایی به شمار می رود. بی احترامی به ارزش های انسانی از سوی تبلیغات رسانه ای، یک مصرف کننده مجسم و از سوی دیگر یک شخصیت بدون فردیت لازم به بار آورده است.

در جوهره واقعیت ادراک شده، در راستای عقیم سازی و کالا سازی فرهنگ، چیزی گم شده است. ادراک، غنای خود را از دست داده است. نمایش مفرط دوگانگی در تبلیغات رسانه ای، ارتباط وجدان با دانش عینی، محسوس بودن حیات (یا احساس هر حقیقت معنادار دیگر) را سست کرده است. در حالی که تجارت و سرمایه داری به گونه ای به مبدأ وجدان مرتبط بود، مصرف گرایی و فریب تبلیغاتی، به تهدیداتی بالقوه برای وجدان تبدیل شده اند.

زمانی که ترانه بیتل ها در دهه ۱۹۶۰، در پس زمینه موسیقی آگهی های کفش «نایک» خودنمایی کرد، ارزش خود را به عنوان نمادهایی از کشمکش ایدئولوژیکی آن دوران از دست دادند. اگرچه ممکن است با به کارگیری هاله این ترانه های مشهور، به طور موقت یک محصول مورد توجه واقع شده باشد، اما در این روند، این ترانه ها ارزش متعالی خود را از دست دادند.

تاثیرگذاری نماد اجتماعی _ فرهنگی، با بهره برداری وصف ناپذیر از آنها در سیفون های رسانه ای برای جلب مشتری، از ارزش آنها می کاهد و آنها را از درون تهی می سازد. با بهره برداری از قدرت این نمادها از سوی انگل های ساختارشکن تولید آگهی های تجاری، ارتباط ظریف آن نمادها با جاودانگی قطع می شود. فریب تبلیغاتی، نماد را ملوث و خنثا می کند و توهم آرمان های جاودانه را به تباهی می کشاند. تبلیغات با همراه کردن نماد با یک محصول، به جای رها کردن آن برای تداوم حیات، نماد را از معنا و حس حقیقت آن تهی می کند. بهره برداری آگهی ها از فرهنگ، شکاف بین آرمان و بودن بین کلمه و حقیقت را ژرف تر می کند.

با تهاجم دو رنگی و ریا کاری تبلیغات به قلمرو آرمان ها و تصرف ارزش های عینی برای در خدمت فروش گرفتن آنها، قراردادهای تثبیت شده زبانی و سنت های هنری و فرهنگی، توانایی خود را برای الهام بخشی حقیقت ماورای طبیعی از دست می دهند. با بی اعتبار کردن نمادهای اجتماعی _ فرهنگی (زیبایی شناختی، روان کاوانه)، اثبات تجربه های فرهنگی به سایه رانده می شود. (۱)

ص: ۲۰۶

مصرف زدگی: خواب پریشان

مصرف زدگی: خواب پریشان (۱)

چکیده:

شیوه های بازاریابی پیچیده ای که عادت مصرف زدگی را می فروشند، خواب های ما را پریشان کرده اند. این خواب ها ما را گیج و منگ می کنند و رؤیاهای واقعی و فطری ما را درباره پیوند داشتن با دیگران، احساس رضایت، اجتماع و معنویت، از ما پنهان می دارند.

مصرف زدگی یعنی از بین بردن یا صرف کردن از طریق به کار بردن و هزینه کردن بیهوده. مصرف کننده کسی یا چیزی است که عمل مصرف کردن را انجام می دهد. مصرف زدگی یک الگوی رفتاری است که به نابودی محیط زیست فیزیکی، سلامت مالی شخصی ما، خیر مشترک انسان ها و روابط و نهادهای انسانی دامن می زند. مصرف زدگی دارای هزینه های زیست محیطی، اقتصادی و اجتماعی است.

«بر روی زمین به اندازه نیاز همگان منابع وجود دارد، ولی نه به اندازه آز و طمع همگان».

مهاتما گاندی

زمانی که ما به روند مصرف زدگی مبتلا می شویم، در خرید همیشگی کالاها و خدمات جدید درگیر شده ایم، در حالی که هیچ توجهی نداریم _ یا توجه اندکی داریم _ که آیا به این کالاها و خدمات نیاز داریم یا نه و قابلیت دوام

ص: ۲۰۷

آنها، مبدأ تولید یا پیامدهای زیست محیطی تولید و مصرف آنها چیست. مصرف زدگی سوخت لازم را برای نابودی اقتصاد مولد فراهم می آورد و این کار را از طریق حمایت و تشویق فروش کالاها یا خدمات، بی آنکه کیفیت، مبدأ، آسیب های زیست محیطی یا سنت های تولیدی آنها از طرف خریدار مورد بررسی قرار گیرد، انجام می دهد.

مصرف زدگی، منتج از دستکاری است. ما ... دستکاری ... شده ایم، اما این دستکاری را انکار می کنیم و می اندیشیم ... به راستی به کالاها و خدماتی که می خریم، نیاز داریم. احتمالاً همه ما نسبت به دستکاری فاحش در تمایلات کودکانمان توسط شرکت های بازاریابی و تبلیغاتی آگاهیم، اما احساس می کنیم که ما «بالغ تر» از آن هستیم که به این طرق تحت تأثیر یا مورد دستکاری واقع شویم. اما به واقع، مصرف کنندگان، آلت دست صنعت بازاریابی هستند.

مصرف زدگی وقت گران بهای ما را از ما می رباید. ما برای خرید چیزهایی که معمولاً هر چه پیش تر می رویم، زمان کمتری برای بهره مندی از آنها در اختیار داریم، زمان را با پول مبادله می کنیم. در مدت زمان کوتاهی که برای آسایش و آرامش برایمان باقی می ماند، این زمان را ... مقابل تلویزیون صرف می کنیم تا در آن، برنامه های پیش پا افتاده و وقت پرکنی را تماشا کنیم که تهیه کنندگان، آنها را در بین آگهی های تجاری که هر روز چشم گیرتر می شوند، تعبیه می کنند؛ آگهی هایی که هدف از تهیه آنها، ایجاد میل و هوس بیشتر در مخاطب، به داشتن چیزهای بیشتر است؛ چیزهایی که ما مجبوریم برای خرید آنها ساعات بیشتری را کار کنیم. مصرف زدگی با سرقت وقت ما، تأثیری زیانبار بر زندگی خانوادگی ما می گذارد.

تلویزیون نه برای سرگرم کردن ما، که برای فروش کالاها به ما ... به وجود آمده است. شغل کسانی که در تلویزیون کار می کنند، جلب توجه مردم و تداوم این جلب توجه است؛ تا جایی که بتوانند کالایی را تبلیغ کنند.

روزگاری، تبلیغاتچی ها کودکان را به عنوان یک گروه جمعیتی نادیده می گرفتند، اما امروزه کودکان و نوجوانان به بازارزده ترین نسل در تاریخ بشر تبدیل شده اند؛ چرا که آنها قدرت خرج کردن دارند و هزینه های مصرفی آنها بسیار هنگفت است. آنها در بزرگسالی در زمره مصرف کنندگان درخواهند آمد؛ هزینه هایی که صرف برنامه ریزی ذهن و نگرش آنها می شود، بعدها جواب خواهد داد. آنها بر تصمیمات والدین خود برای خرید کالاها تأثیر می گذارند، چرا که برای واداشتن یا ترغیب والدینشان به خرید کالاها و خدماتی خاص، شگردهای بسیاری دارند.

کودکان در ازای هر پنج ساعت تماشای برنامه های تلویزیون های تجاری، یک ساعت آگهی تجاری تماشا می کنند. ما کودکانمان را به دست شرکت های تبلیغاتی سپرده ایم تا آنها را متقاعد کنند که گرسنه، خسته، زشت و نامحبوب هستند و باید برای تغییر دادن این وضع پول خرج کنند.

اکثر والدین در برابر تقاضاهای کودکانشان برای مصرف کالاها و خدمات، به زانو درمی آیند و تسلیم می شوند؛ چرا که آنها تمایل دارند، خانواده ای با حجم کوچک تر و درآمدهای دو برابر داشته باشند و به تعویق انداختن تولد فرزندان به زمانی در آینده، برای آنها به این معناست که تا آن زمان از درآمدهای قابل خرج کردن بیشتری بهره مند خواهند بود.

مارک گرایی مفهومی است که از اواسط دهه ۱۹۸۰ مطرح شد. نتیجه این امر این بود که شرکت ها تمرکز خود را از تولید محصولات بردارند و به ایجاد

یک تصویر از نام تجاری شرکت خود در ذهن مردم متوجه کنند. این شرکت ها با انتقال عملیات های تولیدی خود به کشورهای برخوردار از نیروی کار و دیگر هزینه های تولیدی ارزان تر، پول لازم برای ارسال پیام هایی قدرتمند از نام تجاری خود را آزاد کردند. مارک گرایبی به شکل گیری برخی از قدرتمندترین و ثروتمندترین شرکت های چند ملیتی در تمام زمان ها منجر شده است.

هدف شرکت های تبلیغاتی، نشان دادن بذر شناسایی نشان تجاری در دل تک تک کودکان است؛ چرا که این کار موفقیت های بسیاری را در پی دارد. این بذرها رشد خواهند کرد و ترجیح ها، نگرش ها و تصمیم های خرید کودکان را در تمام عمرشان شکل خواهند داد. نشان داده شده است که کودکان خردسال از شش ماهگی می توانند، تصاویر ذهنی آرم ها و نشان های تجاری شرکت ها را در ذهن خود بازسازی کنند. (۱)

ص: ۲۱۰

مصرف گرایی در کشورهای پیشرفته؛ فقر در کشورهای جهان سوم^۱

مصرف گرایی در کشورهای پیشرفته؛ فقر در کشورهای جهان سوم^(۱)

□ انجمن ضد مصرف گرایی بریتانیا

چکیده:

جوامع پیشرفته را می توان بیشترین مصرف کنندگان منابع و سرمایه های موجود برشمرد؛ منابع و سرمایه هایی که در بسیاری موارد، در کشورهای جهان سوم تولید می شود و در کشورهای پیشرفته، مسرفانه مصرف می شود. برآوردها بیانگر آن است که این روند مصرف و البته تخریب منابع و سرمایه های طبیعی، نتیجه ای جز گسترش فقر در کشورهای فقیر ندارد.

ایالات متحده به عنوان پنجمین جامعه ثروتمند جهان، سهمی بیش از حق خود مصرف می کند. جامعه آمریکا در حالی که تنها شش درصد جمعیت جهان را به خود اختصاص داده، مصرف کننده سی درصد از منابع جهان است.

هم اکنون بیست درصد جمعیت جهان، مصرف کننده هفتاد درصد منابع معدنی جهان هستند که البته مالک هشتاد درصد سرمایه جهانند. این جمعیت عمدتاً به جوامع غربی و مصرف گرا و یا جوامع پیرو غرب اختصاص دارد که مهم ترین آنها عبارتند از: ایالات متحده، کانادا، کشورهای اروپای غربی،

ص: ۲۱۱

عربستان سعودی، استرالیا و ژاپن. حقیقت تلخ آن است که بسیاری، به برخی باورهای نادرست عادت کرده اند. به طور مثال، گفته می شود که جهان با کمبود جهانی غذا رو به روست و این در حالی است که هم اکنون زمین تأمین کننده غلات کافی برای نیاز ۲۵۰۰ کالری برای هر یک از ساکنان خود است و این رقم، جدای از میوه و خشکبار است. در حالی که عمدتاً ابراز می شود که کشورهای آسیایی، آفریقایی، امریکای مرکزی و لاتین، جمعیتی بیش از حد معمول دارند، اما از این نکته غافلیم که تراکم جمعیت در این کشورها، بسیار کمتر از بریتانیا، ژاپن، آلمان و هلند است. همه اینها بیانگر آن است که آنچه به کمبود منابع دامن زده ...، توزیع ناعادلانه منابع به نفع اغنیا است و هر راه حلی باید در برگیرنده این مسئله باشد. حامیان مصرف گرایی در غرب مدعی اند که تنها راه برای حل فقر جهانی، همانا رشد اقتصادی در جهان است که راه اصلی آن خلق ثروت در این جوامع است.

در حال حاضر جامعه آمریکا با در اختیار داشتن شش درصد جمعیت جهان، مصرف کننده سی درصد انرژی دنیاست. بیست درصد جمعیت جهان که طبقه ثروتمند و مصرف کننده جهان را به خود اختصاص داده اند، مسئول تولید بیش از پنجاه درصد گازهای گلخانه ای، نود درصد گازهای تخریب کننده لایه ازن و ۹۶ درصد زباله های رادیو اکتیویته هستند. در حالی که به ندرت پیش می آید که کشورهای فقیر جهان فاقد منابع کشاورزی باشند، اما این منابع به ندرت در راستای منافع آنهاست. عمده زمین های حاصلخیز در کشورهای جهان سوم به کشت محصولات اختصاص دارد که سود و مصرف آن به کشورهای مصرف کننده اختصاص می یابد. قهوه، چای، پنبه، تنباکو،

شکر، سویا، کاکائو، موز و... تنها نمونه هایی از این محصولاتند و به نحوی همگی با میراث استعمار در ارتباطند. کشاورزان و کارگرانی که به کشت این محصولات می پردازند، نظارت و اختیاری بر محصولات خود ندارند و دستمزد آنها چیزی جز فقر و گرسنگی نیست.

از سوی دیگر شاهدیم که قیمت های تجاری نیز در کنترل جوامع ثروتمندی است که بازار کالا، موافقت نامه های تجاری، تعرفه ها و... این قیمت ها را شکل می دهند. تقریباً قریب به اتفاق کشورهای فقیر جهان به کشورهای ثروتمند جهان بدهکارند. از دهه هفتاد تاکنون نیز شاهد ترغیب این کشورها به قرض گرفتن هستیم. در این میان شاهد افزایش چشم گیر نرخ بهره ها هستیم. در چنین شرایطی، افزایش روند مصرف در کشورهای ثروتمند، نتیجه ای جز افزایش فقر در کشورهای فقیر ندارد.

در خلال روند مصرف گرایی در جهان، ... اگر پیش بینی ها در خصوص افزایش جمعیت در سال های آینده به وقوع بپیوندد و الگوهای رفتاری مردم نیز تغییر نیابد، نه علم و نه تکنولوژی، به هیچ وجه توان توقف روند بازگشت ناپذیر تخریب محیط زیست را ندارند و در این میان، شاهد تشدید فقر در جهان نیز خواهیم بود. (۱)

ص: ۲۱۳

چگونه یک مصرف کننده فهیم قهوه باشیم؟^(۱)

□ برایان هالویل^(۲)

چکیده:

طعم دل پذیر و جادویی و اغوا کننده قهوه، علاوه بر ایجاد احساس سرخوشی و نشاط در افراد، خستگی یک روز پرتلاش را از بدن می زداید، اما با مصرف قهوه های تولید شده با روش های پایدار و اخلاقی، مطمئناً ما لذت بیشتری را خواهیم برد. قهوه در کنار دو گیاه موز و کاکائو از محصولاتی است که تنها در مناطق جنگلی پیرامون نوار باریک خط استوا به دست می آید. برای کاشت این گیاه، علاوه بر تخریب جنگل های باران زای استوایی، از مواد شیمیایی مختلف و همچنین کودکان کار بهره برده می شود که جوامع در حال توسعه تولید کننده این محصول را با چالش هایی فاجعه آمیز رو به رو کرده است. نویسندگان با نگاهی به شرایط کنونی کاشت قهوه و ارائه پیشنهاداتی سازنده، در پایان چند سایت اینترنتی مفید را برای دریافت اطلاعات بیشتر معرفی می کند.

همه مصرف کنندگان دائمی قهوه با ویژگی های این معجون جادویی آشنایی دارند: ... رایحه وسوسه برانگیز و اغوا کننده، ... افزایش تعداد ضربان قلب، احساس باهوش و پرانرژی بودن. هنگامی که شما می خواهید اولین فنجان قهوه خود را بنوشید، به سختی می توان تصور کرد که قهوه «جاوا» و «اسپرسو»ی شما، در کجا تولید شده است. بی تردید، دانستن مبدأ و چگونگی

ص: ۲۱۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۷۰، ص ۱۰۷.

۲- Brian halweil: کارشناس برجسته حوزه غذا، کشاورزی، بیوتکنولوژی و زراعت و از مدیران مؤسسه ورد واچ.

تولید این قهوه، از اهمیتی فوق العاده برای آینده حیات بر روی کره زمین برخوردار خواهد بود.

همانند کاکائو و موز، قهوه یک محصول صادراتی کشت شده در مناطق گرمسیر استوایی است که تقریباً به صورت انحصاری در کشورهای در حال توسعه تولید می شود، اما بخش اعظم این قهوه ها در کشورهای ثروتمند دنیا مصرف می شود. دانه های قهوه فرآوری شده در ژنو، لوس آنجلس و یا توکیو، در نواری باریک از جنگل های بارانی و استوایی پیرامون خط استوا کشت می شوند. تا چند دهه قبل، اکثر بوته های قهوه دنیا در میان درختان این جنگل ها کشت می شد؛ چراکه کشاورزان، درختان را به عنوان عاملی طبیعی در مدیریت محصول قهوه خود به حساب می آوردند. اما امروزه، بخش اعظم قهوه مصرف شده در کشورهای مرفه، در مناطقی تولید می شود که در گذشته به عنوان جنگل های غنی استوایی شناخته می شدند. به علاوه، با قطع درختان، ما با زمین هایی خشک و لخت و عور و بدون سایه رو به رو هستیم که به دلیل مصرف زیاد کودهای شیمیایی حاوی آمونیوم، به زمین هایی سوخته شباهت یافته است.

خوشبختانه در سال های اخیر، تعداد رو به رشدی از مصرف کنندگان قهوه تمایل دارند که نوشیدنی مورد علاقه شان، به صورتی کشت و تولید شود که زمینه نابودی جنگل های ارزشمند بارانی مناطق استوایی فراهم نشود. بهترین راه حل برای بهبود شرایط کنونی، خرید قهوه هایی است که در سایه (درختان استوایی)، به روش ارگانیک و طبیعی (بدون استفاده از کودها و سموم مختلف

شیمیایی) و با احترام به اصول اخلاقی (تأمین حقوق کشاورزان) تولید می شوند.

آیا می دانید؟

— کشاورزان دنیا در سال گذشته، در مجموع حدود هشت میلیون تن دانه قهوه تولید کردند که این مقدار محصول، بالاترین رقم در تاریخ کره زمین و همچنین دو برابر مقدار قهوه تولید شده در سال ۱۹۶۰ میلادی است.

— از هر پنج فنجان قهوه صرف شده در سراسر دنیا، یک فنجان آن به شهروندان ایالات متحده تعلق دارد.

— در بیش از چهل درصد زمین های زیر کشت قهوه در کلمبیا، مکزیک، آمریکای مرکزی و حوزه کارائیب، از روش های کشت قهوه در زیر آفتاب استفاده می شود. به علاوه، ۲۵ درصد زمین های دیگر هم در حال تبدیل به این شیوه کشاورزی است. فرآیندی رو به رشد که در نهایت، نابودی بیشتر جنگل ها را به دنبال خواهد داشت.

دانشمندان دریافته اند که با کشت قهوه در زیر آفتاب، بسیاری از گونه های پرندگان این مناطق از بین خواهد رفت. به علاوه، هم اینک تنوع زیستی حشرات، گیاهان و دیگر موجودات حیات وحش بی نظیر پیرامون خط استوا، در معرض خطری جدی قرار گرفته است. قهوه کشت شده در سایه، نیاز کمتری به آفت کش و کودهای شیمیایی، در مقایسه با قهوه های تولید شده در زیر نور آفتاب دارند. به علاوه، درختان، پوشش ایمن را برای پرندگان و حشرات به وجود می آورند و بوته های قهوه را نیز با پسماندهای گیاهی

تقویت می کنند. همچنین، پرندگان نیز با خوردن حشرات موزی، نیاز به استفاده از آفت کش ها را از بین می برند.

نگاهی به پاره ای موفقیت ها و دستاوردها

فروش جهانی محصول قهوه تولید شده از روش های پایدار و طبیعی، در سال گذشته با دوازده درصد رشد رو به رو شده است. در مقابل، کل رشد مصرف قهوه در دنیا، تنها ۵/۱ درصد بوده است. چند عرضه کننده بزرگ قهوه در ایالات متحده، به عرضه قهوه تولید شده در سایه، با بهره گیری از روش های ارگانیک و اخلاقی روی آورده اند. کشاورزان السالوادوری به کاشت دوباره درخت های استوایی با هدف استحصال بیشتر آب تشویق شده اند. این درختان علاوه بر حفظ آب در پیرامون ریشه ها، از جاری شدن سیل های مخرب جلوگیری و به تقویت سفره های آب زیرزمینی کمک می کنند.

چه راهکارهای ساده ای می توان در پیش گرفت؟

بار دیگر که برای خرید قهوه به یک فروشگاه رفتید، تنها از قهوه هایی خریداری کنید که از سه ویژگی طبیعی، کشت شده در سایه و تجارت اخلاقی برخوردار باشند. از دوستان و اقوام خویش هم بخواهید که ... قهوه هایی با این ویژگی های سه گانه خریداری و مصرف کنند. به علاوه، آنان را نیز از حقایق فراسوی مصرف قهوه آگاه کنید. (۱)

ص: ۲۱۷

چرا باید بر مصرف گرایی غلبه کرد؟^۱

چرا باید بر مصرف گرایی غلبه کرد؟^(۱)

جودی روت^(۲)

چکیده:

پیچیده شدن زندگی ها و اتکای روز افزون به وسایل تجملی ای که اکنون جزو ضروریات زندگی محسوب می شوند، عرصه را بر روح و روان آدمی تنگ کرده اند، درحالی که بازگشت به زندگی ساده فارغ از پیچیدگی های زندگی مدرن و مصرف زده، می تواند زندگی ای معقول و همراه با آرامش را برای ما تأمین کند.

تصور کنید در چنین جهانی زندگی می کنید: در اجتماعی امن و رضایت بخش و ناآلوده که در آن همسایگانتان را می شناسید و با آنها تعامل دارید. چنین جایی می تواند یک شهر کوچک یا حومه شهر یا حتی شهری بزرگ باشد. در چنین جایی شما به راحتی می توانید کار کنید؛ با دوچرخه یا وسایل نقلیه عمومی و کارآمد به محل کارتتان بروید که چندان از خانه تان دور نیست و به این ترتیب، زمان لازم را برای اندیشیدن یا مطالعه کردن تا رسیدن به محل کارتتان خواهید داشت.

ص: ۲۱۸

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۷۱، ص ۱۱.

۲- Jodi root، نویسنده امریکایی و پژوهش گر مسائل اجتماعی و اقتصادی.

شغلی دارید که می‌تواند زندگی آینده‌تان را بهبود بخشد و به جامعه‌تان سود برساند. هر چه سابقه استخدامی شما بیشتر باشد، بیشتر می‌آموزید و ارزش بیشتری نزد کارفرمای خود می‌یابید و میزان دستمزدتان بالاتر می‌رود.

برنامه کاری‌تان وقت کافی برایتان باقی می‌گذارد تا از هم‌نشینی با دوستان، خانواده و دل‌بستگی‌های بیرون از خانه خود لذت ببرید. پول کنترل‌تأثیرگذاری بر زندگی‌تان ندارد؛ چرا که نیازمندی‌هایتان به سادگی برآورده می‌شود. مایملک شما چندان زیاد نیست، اما هر چه هست از کیفیت بالایی برخوردارند و در نتیجه این امکان را به شما می‌دهند که خانه‌تان _ چه شخصی چه استیجاری _ کوچک‌تر باشد و آنچنان گران‌قیمت نباشد.

به جای اینکه صرفاً در محل زندگی‌تان ساکن باشید، با آن پیوند دارید. مثلاً حیاط خانه‌تان بیشتر مواد غذایی مورد نیازتان را تأمین می‌کند و می‌توانید مازاد نیازتان را با همسایگان‌تان تبادل کنید. شما در اجتماع خود نقش دارید و در شورای شهر و [دیگر] سازمان‌های مردمی تصمیم‌گیری می‌کنید. تمام نیازمندی‌هایتان را از مراکزی که در نزدیکی خانه‌تان قرار دارند و صاحبان آنها را می‌شناسید و آنها نیز در اجتماع شما زندگی می‌کنند، خریداری می‌کنید. اگر فرزند داشته باشید، قدم زنان و در کمال امنیت، آنها را به مدرسی که در نزدیکی خانه شما و مجهز و مناسب هستند، می‌رسانید و مهارت‌های اجتماعی معتبر را به آنها می‌آموزید؛ مهارت‌هایی همچون تعامل با اجتماعی متشکل از کارکنان بزرگسال و محترم، در مواقعی که از مدرسه دور هستند.

مواقعی پیش می‌آید که نیاز می‌شود به فروشگاه‌های بزرگ در آن طرف شهر بروید. این کار را با اتوبوس‌های عمومی یا شاید یک اتومبیل ساده قدیمی تر انجام می‌دهید و با شریک شدن در هزینه‌های دیگران، از اتومبیل آنها استفاده می‌کنید یا اتومبیلی را فقط برای مواقع نیاز اجاره می‌کنید. به

این ترتیب، هفته‌ها یا ماه‌هایی از عمرتان را صرف کسب هزاران دلار _ پس از کسر مالیات _ نمی‌کنید تا مالک یک اتومبیل جدید شوید. این هفته‌ها و ماه‌ها را برای خودتان حفظ خواهید کرد. منافع شما و چیزهایی که به راستی دوست دارید با ذهن و دست‌هایتان انجام دهید و [نیز] تمام امکانات حیات، برایتان [دست‌یافتنی] خواهد بود؛ چون شما وقت دارید!

اما حتماً دارید با خود می‌گویید: «اینجا امریکاست و این چیزها غیرممکن!»

ولی این طور نیست. نیروهای فزاینده‌ای وجود دارند که ادامه این شکل از زندگی را حتی برای ثروتمندان ناممکن می‌سازند. اگر شما از زمره اندک افراد خوش‌اقبالی هستید که هنوز از زندگی ترسیم شده در [سطح] بالا برخوردارید، این نیروها شما را نیز تهدید می‌کنند. چه در شهری منزوی و دورافتاده زندگی کنید، یا گمنامی و تنوع کالاهای در دسترس در یک شهر بزرگ را ترجیح بدهید، این نیروها امنیت و توانایی شما را برای دست‌زدن به انتخاب‌های شخصی تحلیل می‌برند.

به نظر شما، آیا زندگی توصیف شده در ابتدای مقاله را تنها در شهرهایی اسطوره‌ای می‌توان یافت که مدت‌ها پیش از بین رفته‌اند؟ قبل از سیطره مصرف‌گرایی و اقتصادهای بازار، می‌توانستید تمام این کارها را در هر جا از جمله شهرهای محل زندگی خود انجام دهید. هیچ دلیلی وجود ندارد که ما دوباره نتوانیم به این شیوه زندگی برگردیم، البته در صورتی که تعداد کافی از مردم، برای شناسایی و خنثا کردن نیروهایی که از محدود کردن افق‌های اجتماعی و اقتصادی ما جان می‌گیرند و منتفع می‌شوند، کمک و همکاری کنند.

این نیروها خود را به شکل مصرف‌گرایی در زندگی ما نشان می‌دهند: در دهه ۱۹۵۰، نخست این نیروها در قالب تعداد روزافزونی از وسایل رفاهی

برای زنان خانه دار به صحنه آمدند؛ سپس به شکل یک اتومبیل برای هر نفر به بهانه فرسایش سیستم های حمل و نقل عمومی درآمد و بعد به شکل فراگیری محصولاتی شیمیایی که تا چند دهه پیشتر تولید آنها از نظر فنی قابل تصور نبود و افزون بر اینها شکل های دیگری از مصرف گرایی جلوه گری کرد که عبارتند از: در دسترس بودن فراینده کارت های اعتباری و وام های مصرف کننده؛ اتکای فزاینده و شدید به وسایلی که ضرورت کار بدنی را برای ما کمتر می کردند؛ اتکای کامل به اتومبیل و ضرورت گریزناپذیر و حتمی کار تمام وقت؛ صرف درآمدهای دو عضو شاغل خانواده برای خرید چیزهای بیشتر؛ واردات کالاهای ارزان و ارزان تر و از بین رفتن مشاغل صنعتی و هم اکنون نیز تنزل امکانات رفاهی کارکنان و تعداد افراد حرفه ای که هر چه می گذرد، تعداد آنها کمتر می شود... و محروم کردن مردم از حق رأی خود از سوی جامعه و جایگزین شدن آن با معاملات تجاری با غریبه هایی که در دور دست ها زندگی می کنند.

آیا این سیاهه را پایانی هست؟ چه وقت آمریکا شبیه نوعی کشور جهان سومی رنگ باخته و جدا شده از امپراتوری قدیمی بریتانیا خواهد شد؟ یک سرزمین هرز از فرط آلودگی و آکنده از جمعیتی گرسنه، با چشم اندازهای فرسایش یافته، زیرساخت های فرسوده و مردمی گرسنه که به دنبال چیزهای به درد بخور، گورستان های زباله را می کاوند! ما نباید اجازه دهیم که چنین اتفاقی یا مشابه آن اتفاق بیفتد. شاید کم کم اوضاع به کام ما شود. اما این کار به تلاش و صرف وقت نیاز دارد تا به ریزه کاری های آن پردازیم و نیز به تمایل آزمودن چیزهای جدید برای خودمان و به نفع فرزندانمان. تغییراتی جدی در پیش روست. ما می توانیم برخی از این تغییرات را به نفع خود کنترل کنیم یا بنشینیم و پس از وقوع آنها، صرفاً نسبت به آنها واکنش نشان دهیم.

ساده بگویم، کسانی که مصرف گرایی را تشویق می کنند، پول و قدرت هنگفتی را نصیب خود می کنند. شما با خرج کردن در جهت منافع مصرف گرایی، به تدریج پویایی اقتصادی را کاهش می دهید. آلودگی، سلامت شما را تهدید می کند و استاندارد زندگی تان پایین می آید، همان گونه که با سنجش چیزهایی که به راستی اهمیت دارند، می توان شاهد این وضعیت بود.

این سایت در خدمت همین هدف است: شناسایی این نیروها و به وجود آوردن فرصت هایی برای درس دادن به آنها یا خنثا کردن کنترل آنها بر زندگی تان، از طریق انجام کارهای روزانه که در مجموع به مبارزه ای بزرگ می انجامند. ما نمی گوئیم که تفنگ ها را بردارید و شروع به شلیک کنید. آنچه ما طرفدار آنیم، بسیار بیشتر از گلوله، به این نیروها و کسانی که در پشت این نیروها قرار دارند، آسیب وارد می کند و زندگی را برای شما بسیار لذت بخش تر می کند؛ چرا که نتیجه این مبارزه، فراهم آمدن امکان زندگی به شکلی است که شما دوست دارید. انجام این کار، وظیفه همه ماست. ما نمی توانیم به سیاست مداران اتکا کنیم؛ چون اگر آنها از قدرتی واقعی برخوردار باشند، قدرت آنها خریداری شده و پول آن هم پرداخت شده است و اگر پول آن پرداخت نشده باشد، معلوم می شود که احتمالاً آنها قدرتی واقعی ندارند.

علاوه بر کارهای روزمره ای که می توانید انجام دهید، مفاهیمی وجود دارد که باید بحث و بررسی شوند و این کار نباید فقط از یک راه کلیشه ای انجام گیرد. شعار «کم مصرف کن، دوباره مصرف کن، بازیافت کن» واجد معنایی در بطن خود است و انعکاس دهنده اهداف ارزشمندی است، اما به سختی می توان در آن راه حلی برای مشکلات یکپارچه جهان یافت. مثلاً چرا آمریکا به وسایل نقلیه گروهی عنایت ندارد؟ ما در این سایت لینک هایی را در

اختیار شما می‌گذاریم تا بتوانید آنچه را ما زمانی انجام داده‌ایم، مشاهده کنید و برای ازسرگیری آنها، هر کاری را که می‌توانید، انجام دهید. (۱)

ص: ۲۲۳

۱- <http://wasecacountynews.com>

مصرف بیش از حد: مشکل همگان ۱

مصرف بیش از حد: مشکل همگان (۱)

□ رادنی ولایس (۲)

چکیده:

مصرف بیش از حد کالاها و خدمات، پدیده‌ای است که سرمایه‌سالاری و اصالت دادن به بازار آزاد، برای جوامع غربی به ارمغان آورده است. جهانی سازی و شرکت‌های جهانی شده نیز با کمک تبلیغات تجاری گسترده و یکسان سازی الگوهای مصرفی جوامع سراسر جهان از طریق تلویزیون و مدل سازی های صورت گرفته توسط گردشگران غربی، به این فرهنگ

مصرفی دامن زده است. این فرهنگ مصرفی، سلامت فرهنگی، هویت‌های قومی و سلامت سیاره زمین را به مخاطره انداخته است. تنها راه گریز از مشکلاتی که این فرهنگ بر جوامع انسانی تحمیل کرده، بازگشتن به الگوهای مصرفی منطقه‌ای و بومی مختص هر منطقه از جهان است.

در طول چند صد سال گذشته، بشر (من از واژه «انسان» تعمداً در مواردی استفاده می‌کنم که عمده مسئولیت‌ها را متوجه انسان‌ها می‌دانم) با سیاره ارزشمند ما و اجتماعات انسانی آن، آزمایش بزرگی را از سر گذرانده است.

دنبال کردن ثروت مادی از سوی افراد برخوردار از قدرت مالی در نهادهای عمدتاً غیر پاسخگو، بر پیکربندی فرهنگ‌ها، فضاها و ذهنی مختلف و تبدیل آنها به تک فرهنگ‌هایی که در خدمت منافع شرکت‌های مدرن امروزی است، تأثیر بسیاری داشته است. این آزمایش بزرگ، ایدئولوژی جهانی سازی شرکتی و راسیونالیسم اقتصادی را برای متمرکز کردن قدرت،

ص: ۲۲۴

۱- ماهنامه سیاحت غرب، ش ۷۲، ص ۲۴.

۲- Rodney Vlasis، پژوهشگر مسائل اقتصادی و اجتماعی.

روشی که به اکوسیستم‌ها صدمه می‌زند و حقوق اجتماعات انسانی را زیر پا می‌گذارد، به کار گرفته است.

اگر بخواهیم این گرایش‌ها را متوقف کنیم، با چالش کاستن از قدرت اقتصادی جهانی نهادها، مؤسسات، سیستم‌ها و توافق‌نامه‌های تجاری و سرمایه‌گذاری بین‌المللی جهانی سازی شرکتی و در نتیجه، افزایش آزادی جهان اکثریت (سوم) و اجتماعات «بومی» برای کنترل سرنوشت خود روبه‌رو می‌شویم. در عین حال، ما با چالش تغییر شکل مدل توسعه‌ای که دغدغه رشد را دارد و مزاحم «جهان اقلیت» (اول) است و تهدید فرو کاسته شدن تنوع انسانی و اکولوژیک به یک تک‌فرهنگ مصرف‌گرا را در خود دارد، مواجه هستیم. این امر از یک سو به توانایی ما برای درک این واقعیت بستگی دارد که رشد و توسعه، یک چیز نیستند. شیوه‌های زندگی و صنایع بیش از حد مصرفی و بیش از حد توسعه یافته جهان اقلیت، به سرکوب نظامی و اقتصادی نیروی کار و اکوسیستم‌های جهان اکثریت و اجتماعات بومی وابسته بوده است. اگر تک‌تک کسانی که روی این سیاره زندگی می‌کنند، بخواهند از شیوه زندگی ماتریالیستی یک استرالیایی متوسط «بهره‌مند» شوند، ما به شش سیاره مثل زمین نیاز خواهیم داشت تا مواد خام اولیه و ضروری، سیستم‌های دفن زباله‌های کالاهای مصرفی و صنعتی و خدمات لازمه زندگی، چون آب و هوای سالم را برای همه آنها تأمین کنیم. تجزیه و تحلیل‌های «شورای زمین» _ سازمانی که بر توصیه‌های مطرح شده در نشست زمین «ریو» در سال ۱۹۹۲ نظارت دارد _ نشان می‌دهد که بشریت در کلیت خود با نرخی سی درصد، بیشتر از اندازه‌ای که طبیعت می‌تواند به طور اساسی خود را بازسازی کند، مصرف می‌کند. سرانه مصرف استرالیا، بیشتر از پنج برابر، از این حد تجاوز کرده است.

چون ارقامی که مبنای این تجزیه و تحلیل قرار گرفته اند، مربوط به چند سال قبل هستند، احتمالاً وضعیت فعلی از این هم وخیم تر است.

طبق «گزارش توسعه انسانی» سال ۱۹۹۸ «برنامه توسعه سازمان ملل»، بیست درصد از جمعیت جهان که در کشورهای برخوردار از بیشترین میزان درآمد، زندگی می کنند، مسئول بالغ بر پنجاه درصد از آلودگی های دی اکسید کربن هستند و در مقابل، یک ششم جمعیت جهان که از نظر مالی جزو فقیرترین مردم جهان هستند، مسئول سه درصد این آلودگی ها هستند. گرم شدن کره زمین که یکی از پیامدهای این وضعیت است، احتمالاً بر کشورهایی که از نظر مالی جزو فقیرترین کشورها هستند، بیشترین تأثیر را می گذارد. مثلاً مساحت بنگلادش می تواند به دلیل بالا آمدن سطح دریا تا هفده درصد کاهش یابد. این گزارش به نرخ های هشدار دهنده جنگل زدایی در برخی از کشورهای جهان اکثریت اشاره دارد و می گوید که بالغ بر نیمی از چوب و نزدیک به سه چهارم کاغذ حاصله در اثر این جنگل زدایی ها، در کشورهای صنعتی مورد استفاده قرار می گیرد.

اما اگر بهره برداری اجتماعات جهان اکثریت از منابع را مورد توجه قرار دهیم، وضعیت از آنچه که هست نیز وخیم تر می شود. مکانیسم بازاریابی چند شرکتی که در سطح جهانی، چند صد میلیارد دلار را در هر سال صرف آگهی های تجاری و تبلیغات می کنند، دامنه نفوذ خود را به جوانان و طبقات متوسط و مالک جهان اکثریت توسعه داده است. برای مثال، اگر چه طبقه متوسط کشور هند ممکن است درصد اندکی از کل جمعیت آن را تشکیل بدهد، اما از لحاظ عددی، این طبقه، بازار بزرگ جدیدی را برای فروش محصولات و خدماتی که ناسالم و از نظر زیست محیطی ویرانگر هستند، فراهم آورده است.

از نظر بسیاری از مردم جهان اکثریت، تلویزیون و گردشگری فقط نشان دهنده این هستند که زندگی در کشورهای صنعتی چه شکل و شرایطی

دارد. تصویر عمده ای که از این پدیده ها در ذهن آنها شکل می گیرد این است که در آمریکای شمالی یا اروپا، زندگی باشکوه پرزرق و برق است و مردم آنها ثروتمند هستند و فقط باید کمی کار کنند. تنها هدف تبلیغات شرکتی، جذب مردم به محصولات و خدمات خود نیست. این شرکت ها میلیون ها دلار را برای شکل دهی نگرش ها، اعتماد به نفس و عواطف مردم هزینه می کنند تا آنها به مردمی تبدیل شوند که احتمال خرید توسط آنها بیشتر است. این تبلیغات، فشارهای اجتماعی زیادی را به وجود می آورند و از سوی مؤسساتی که دولت از آنها حمایت می کند پشتیبانی می شوند تا فرهنگ مصرف زدگی را با این شعار که «شما چیزی هستید که می خرید» تثبیت کنند. در نتیجه، مردمی که در جهان اکثریت زندگی می کنند، از نظر روانی زیر فشار قرار می گیرند تا فرهنگ سنتی خود را به عنوان راه «پسرفت» ببینند و راه جدید زندگی کردن را که تلویزیون به آنها معرفی و جهانگردان آن را مدل سازی کرده اند، نتیجه «پسرفت» قلمداد کنند.

کاملاً آشکار است که فرهنگ مصرفی به نقاط مختلف جهان صادر شده است تا شرکت های بین المللی قادر شوند محصولات خود را به بازارهای واحد و تک فرهنگ جهانی بفروشند، به جای آنکه مجبور باشند در بازارهایی متکثر و منحصر به فرد، محصولات _ خدمات خود را به هزاران فرهنگ انسانی و گروه بومی گوناگون به فروش برسانند.

مصرف گرایی به عنوان وسیله ای به فروش می رود که از طریق آن، جوانان جهان اکثریت می توانند به «آزادی» و «رهایی» از ساختارهای اجتماعی سنتی خود دست یابند. اقتصادهای متداول، تمرکز قدرت در دست شرکت های فراملیتی و سیاست های تجارت «آزاد»، فقط بر مردم جهان اکثریت تأثیر

نمی گذارند. در کشورهای صنعتی ای مثل استرالیا نیز این نیروها با همان قدرت دست به دست هم می دهند تا نیازهای انسان ها به روابط انسانی و تکامل فردی را به نیاز به محصولات و خدمات مصرفی تغییر دهند.

سرچشمه ها و مکانیسم های پشت فرهنگ مصرفی، در جهان اقلیت پیچیده است و ریشه های آنها به قبل از انقلاب صنعتی می رسد، ولی با این وجود، شرکت های دنیای مدرن، در تلاش برای قالب بندی جهان به تصویری از نتیجه عمل خود، این مکانیسم ها را به قبضه خود در آورده اند. مشکلات زیست محیطی محلی و ملی، نابرابری های اجتماعی فزاینده، بیگانگی از یکدیگر، کار بیش از حد و طیفی دیگر از اثرات سوء اقتصاد توسعه، کیفیت زندگی ما را در کشورمان استرالیا، به مخاطره انداخته اند. در واقع، اگر چه شاخص های متعارف محدود نظیر تولید ناخالص ملی، حاکی از آن هستند که رفاه اقتصادی ما در حال گسترش است، اما شاخص های اقتصادی متوازن تر همچون «شاخص پیشرفت حقیقی» نشان می دهند که هزینه های رشد اقتصادی و رشد مصرف مداوم، منافع آن را تحت الشعاع خود قرار می دهند.

مصرف بیش از حد، جزئی از یک بیماری اعتیادآور است که برخی اوقات «آفلوئنزا» نامیده می شود. در استرالیا بالغ بر دویست و هشت هزار میلیونر وجود دارد که این تعداد، به نسبت سال ۱۹۹۳، سه برابر شده است. تمکن مالی، دیگر به عنوان یک باشگاه انحصاری سوپر ثروتمندان قلمداد نمی شود. هر چه می گذرد، تعداد بیشتری از مردم به دنبال پیوستن به تعداد روزافزونی هستند که «از نظر پولی ثروتمند و از نظر وقت فقیر هستند». بسیاری از مردم در تلاش برای پولدار شدن، چیزهای بزرگی را در روابط و حیات معنوی خود قربانی می کنند، با این حال، وقتی به اهداف اولیه خود دست یافتند، احساس می کنند که مجبورند باز هم بیشتر از آن بخواهند.

از این نظر، سخن گفتن از توسعه به عنوان روندی که می توان از طریق آن به اجتماعات فقیر فرامرزی کمک کرد، مناسبی ندارد. تمام اجتماعات، الگوهای ثروت و فقر خاص خود را دارند و در کشورهای صنعتی، فقر ما بیشتر در قلمروهایی چون معنویت از هم گسیخته، اجتماع از هم گسیخته، روابط غیر کارکردی و فقدان احساس شور و شوق و خود انگیختگی، خود را نشان می دهد. در عین حال، همه ما در اجتماعات مختلف، به طریقی مشابه و متفاوت، هم ثروتمند هستیم و هم فقیر. تفکر توسعه سنتی تأکید دارد که «ما» پاسخ هایی برای کمک به «آنها» داریم. موج جدیدتری از این تفکر تأکید می کند که ما به منظور کمک به آنها، باید خودمان را تغییر دهیم (یعنی مصرف خود را کاهش دهیم). در اینجا گفته شد که تکامل بیشتر تفکر توسعه سنتی، ما را ملزم می کند که مصرف بیش از حد خود و تأثیرات اجتماعی مصرف زدگی را به چالش گیریم تا همه بتوانیم خود را از ساختارهای اقتصادی و سیاسی که بر ما تسلط دارند، رها کنیم.

تغییر دادن الگوهای مصرف خود و به چالش کشیدن ساختارها و روندهایی که مصرف زدگی را ترویج می کنند، بخش هایی از زنجیره ای از تغییرات وابسته به یکدیگر هستند که برای برخورداری از یک جهان عادلانه، متنوع و از نظر زیست محیطی پایدار برای تمامی ما، باید آن را به کار گرفت. برای ایجاد یک تفاوت، باید کاهش مصرف را تقویت کرد؛ با اقداماتی چون:

— منطقه ای کردن دوباره روند های اقتصادی، به ترتیبی که سهم بیشتری از نیازهای ما از رهگذر تولید محلی، تحت کنترل اجتماعی که الزامات زیست محیطی منطقه را رعایت می کند، برآورده شود.

— ایجاد نهادهای جهانی ای که قوانین تجاری و سرمایه گذاری را در خدمت محیط زیست و حقوق انسانی تدوین کنند و در عین حال، مؤسساتی

را که همه چیز را به نفع بازار «آزاد» و سرمایه داری جهانی قرار می دهند، تعطیل، دگرگون یا عمیقاً دوباره قانون گذاری کنند.

— دور کردن تغییرات سیاسی از بنیادگرایی اقتصادی و بردن آن به سمت یک اقتصاد جدید که نیازهای اکوسیستم های کره زمین و ارزش های فرهنگی و اجتماعی را تأمین کند.

— علاوه بر این، زندگی همراه با مصرف کمتر و پیوند بیشتر با زمین و جامعه، شاید قدرتمندترین چیزی باشد که ما می توانیم برای مطلع کردن مردم جهان اکثریت، از خطرات دنبال کردن مسیر مصرفی، انجام دهیم. ما که در جوامع اسراف کاری زندگی می کنیم و در آنها میزان مصرف بسیار هنگفت است، این صلاحیت را نداریم که بگوییم، «دنبال کردن راه ما که مبتنی بر فرهنگ مصرفی است، به نفع شما نیست.» همچنین ما نمی توانیم اجتماعات جهان اکثریت را با گفتن اینکه «شما باید به منظور کمک به ما غربی ها برای نجات خودمان، همین طور که هستید، باقی بمانید»، تحت فشار قرار دهیم.

اما با بازگویی این واقعیت ها که مردم و اجتماعات ما در کشورهای صنعتی در حال پس زدن فرهنگ مصرفی هستند و اقتصاد جهانی آن را ترویج می کند، مردمی که در جهان اکثریت زندگی می کنند، به اطلاعاتی دسترسی خواهند یافت که از طریق تلویزیون هایشان به آنها دسترسی پیدا نمی کنند. با پرسیدن اینکه، آیا آنها نگران تغییراتی که در حال رخ دادن در زندگی و جوامع ماست هستند یا نه، می توانیم از آنها دعوت کنیم که با ما همکاری کنند (و ما نیز دعوت آنها به همکاری ما با آنها را بشنویم) تا چیزی جدید دوباره خلق کنیم که با ناموس طبیعت و انسان مطابقت داشته باشد. ما با

خودانگیخته بودن و شناخت نشانه هایی حاکی از اینکه ما زیر فشار و سرکوب قرار داریم و یا به الگوهای مصرفی و شیوه زندگی جهان اکثریت و دوستان بومی خود بها نمی دهیم، می توانیم به کشفیات جدیدی درباره خودمان برسیم.

این مجموعه مقالات درباره مصرف پایدار، هم ایده های منفرد و هم ایده های سیستماتیک را مورد بحث قرار می دهد. امیدواریم که این ایده ها بتوانند به ترویج یک جامعه جدید و تمرکززدایی شده کمک کند؛ جامعه ای که در آن مردم به محیط زیست بها می دهند.^(۱)

ص: ۲۳۱

بسمه تعالی

هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ

آیا کسانی که می‌دانند و کسانی که نمی‌دانند یکسانند؟

سوره زمر / ۹

مقدمه:

موسسه تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان، از سال ۱۳۸۵ هـ. ش تحت اشراف حضرت آیت الله حاج سید حسن فقیه امامی (قدس سره الشریف)، با فعالیت خالصانه و شبانه روزی گروهی از نخبگان و فرهیختگان حوزه و دانشگاه، فعالیت خود را در زمینه های مذهبی، فرهنگی و علمی آغاز نموده است.

مرامنامه:

موسسه تحقیقات رایانه ای قائمیه اصفهان در راستای تسهیل و تسریع دسترسی محققین به آثار و ابزار تحقیقاتی در حوزه علوم اسلامی، و با توجه به تعدد و پراکندگی مراکز فعال در این عرصه و منابع متعدد و صعب الوصول، و با نگاهی صرفاً علمی و به دور از تعصبات و جریانات اجتماعی، سیاسی، قومی و فردی، بر مبنای اجرای طرحی در قالب «مدیریت آثار تولید شده و انتشار یافته از سوی تمامی مراکز شیعه» تلاش می نماید تا مجموعه ای غنی و سرشار از کتب و مقالات پژوهشی برای متخصصین، و مطالب و مباحثی راهگشا برای فرهیختگان و عموم طبقات مردمی به زبان های مختلف و با فرمت های گوناگون تولید و در فضای مجازی به صورت رایگان در اختیار علاقمندان قرار دهد.

اهداف:

۱. بسط فرهنگ و معارف ناب ثقلین (کتاب الله و اهل البیت علیهم السلام)
۲. تقویت انگیزه عامه مردم بخصوص جوانان نسبت به بررسی دقیق تر مسائل دینی
۳. جایگزین کردن محتوای سودمند به جای مطالب بی محتوا در تلفن های همراه، تبلت ها، رایانه ها و ...
۴. سرویس دهی به محققین طلاب و دانشجو
۵. گسترش فرهنگ عمومی مطالعه
۶. زمینه سازی جهت تشویق انتشارات و مؤلفین برای دیجیتالی نمودن آثار خود.

سیاست ها:

۱. عمل بر مبنای مجوز های قانونی
۲. ارتباط با مراکز هم سو
۳. پرهیز از موازی کاری

۴. صرفا ارائه محتوای علمی

۵. ذکر منابع نشر

بدیهی است مسئولیت تمامی آثار به عهده ی نویسنده ی آن می باشد .

فعالیت های موسسه :

۱. چاپ و نشر کتاب، جزوه و ماهنامه

۲. برگزاری مسابقات کتابخوانی

۳. تولید نمایشگاه های مجازی: سه بعدی، پانوراما در اماکن مذهبی، گردشگری و...

۴. تولید انیمیشن، بازی های رایانه ای و ...

۵. ایجاد سایت اینترنتی قائمیه به آدرس: www.ghaemiyeh.com

۶. تولید محصولات نمایشی، سخنرانی و...

۷. راه اندازی و پشتیبانی علمی سامانه پاسخ گویی به سوالات شرعی، اخلاقی و اعتقادی

۸. طراحی سیستم های حسابداری، رسانه ساز، موبایل ساز، سامانه خودکار و دستی بلوتوث، وب کیوسک، SMS و...

۹. برگزاری دوره های آموزشی ویژه عموم (مجازی)

۱۰. برگزاری دوره های تربیت مربی (مجازی)

۱۱. تولید هزاران نرم افزار تحقیقاتی قابل اجرا در انواع رایانه، تبلت، تلفن همراه و... در ۸ فرمت جهانی:

JAVA.۱

ANDROID.۲

EPUB.۳

CHM.۴

PDF.۵

HTML.۶

CHM.۷

GHB.۸

و ۴ عدد مارکت با نام بازار کتاب قائمیه نسخه :

ANDROID.۱

IOS.۲

WINDOWS PHONE.۳

WINDOWS.۴

به سه زبان فارسی ، عربی و انگلیسی و قرار دادن بر روی وب سایت موسسه به صورت رایگان .

در پایان :

از مراکز و نهادهایی همچون دفاتر مراجع معظم تقلید و همچنین سازمان ها، نهادها، انتشارات، موسسات، مؤلفین و همه

بزرگوارانی که ما را در دستیابی به این هدف یاری نموده و یا دیتا های خود را در اختیار ما قرار دادند تقدیر و تشکر می
نماییم.

آدرس دفتر مرکزی:

اصفهان - خیابان عبدالرزاق - بازارچه حاج محمد جعفر آواده ای - کوچه شهید محمد حسن توکلی - پلاک ۱۲۹/۳۴ - طبقه
اول

وب سایت: www.ghbook.ir

ایمیل: Info@ghbook.ir

تلفن دفتر مرکزی: ۰۳۱۳۴۴۹۰۱۲۵

دفتر تهران: ۰۲۱ - ۸۸۳۱۸۷۲۲

بازرگانی و فروش: ۰۹۱۳۲۰۰۰۱۰۹

امور کاربران: ۰۹۱۳۲۰۰۰۱۰۹



مرکز تحقیقات رایانگی

اصفهان

گامی

WWW



برای داشتن کتابخانه های تخصصی
دیگر به سایت این مرکز به نشانی

www.Ghaemiyeh.com

www.Ghaemiyeh.net

www.Ghaemiyeh.org

www.Ghaemiyeh.ir

مراجعه و برای سفارش با ما تماس بگیرید.

۰۹۱۳ ۲۰۰۰ ۱۰۹

